Panteia
Research to Progress

Research voor Beleid | EIM | NEA | IOO | Stratus | IPM



Financieringsmonitor 2015-2

Onderzoek naar de financiering van het Nederlandse bedrijfsleven

Dit onderzoek is gefinancierd door het ministerie van Economische Zaken.

Tommy Span
Wim Verhoeven

Zoetermeer, november 2015

Inhoudsopgave

Panteia
Research to Progress

Financieringsmonitor 2015 - 2

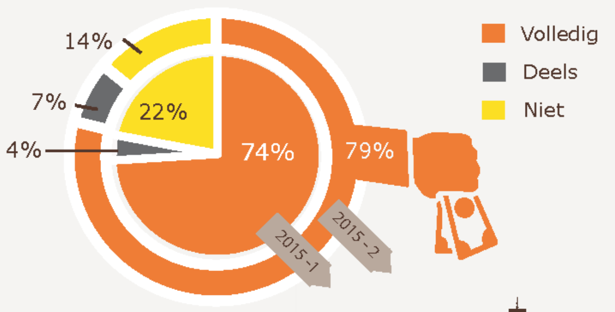
Periode maart tot september 2015

Financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte

2015 -1	2015 -2
17%	16%

Ieder half jaar voert Panteia in opdracht van het ministerie van Economische Zaken de Financieringsmonitor uit: een onderzoek onder 1.400 bedrijven naar de behoefte aan externe financiering van het Nederlandse bedrijfsleven en de manier waarop het hier invulling aangeeft.

Slaagkans aantrekken vreemd vermogen verbetert



Volledige slaagkans t.o.v. 2015 -1

Kleinbedrijf	Middenbedrijf	Grootbedrijf
▲	▲	▼

Aantal bedrijven dat mogelijkheden ziet tot alternatieve financiering

2015 -1	2015 -2
37%	38%

Vormen van alternatieve financiering

- Crowdfunding
- Aandeelhouders
- Subsidies
- Familie en vrienden

Bron van succesvol aangetrokken vreemd vermogen

Bron	%	t.o.v. 2015 -1
Bank	65%	▼
Familie en vrienden	9%	▲
Leveranciers-krediet	14%	▲

Waarvoor wordt financiering gezocht?

Doel	%	t.o.v. 2015 -1
Werkkapitaal	44%	▲
Bedrijfsmiddelen	18%	▲
Huisvesting	16%	▼
Overname	11%	▲

Bron: Financieringsmonitor 2015 - 2, Panteia

Belangrijkste uitkomsten en ontwikkelingen

Panteia voert in opdracht van het ministerie van Economische Zaken de Financieringsmonitor uit: een onderzoek naar de kredietbehoefte en de toegang tot financiering van het Nederlandse bedrijfsleven. Er vinden twee metingen per jaar plaats. Voor u ligt de meting die in het najaar van 2015 is gehouden en betrekking heeft op de periode maart tot september van dat jaar. De meest voorname bevindingen van de najaarsmeting van de Financieringsmonitor en de belangrijkste ontwikkelingen ten opzichte van de voorjaarsmeting uit begin 2015 zijn als volgt:

Uitkomsten

Het jaar 2015 stond in het teken van een gestage groei waarin nu, na eerder de export en bedrijfsinvesteringen, ook de binnenlandse bestedingen door huishoudens toenemen. De Nederlandse economie groeit harder dan verwacht. De behoefte naar externe financiering onder bedrijven blijft stabiel, maar zij slagen er wel steeds beter in om het door hen gezochte bedrag aan te trekken.

De kredietbehoefte van het bedrijfsleven is in 2015 verder afgenomen
Er waren het afgelopen halfjaar minder bedrijven die de kredietruimte waar zij al toegang toe hadden meer hebben benut. Dit speelt het sterkst in het mkb, waar vooral kleine bedrijfjes steeds meer financieren met privévermogen en geld ingelegd door familie en vrienden en steeds minder vaak proberen vreemd vermogen aan te trekken. In de afname in het aandeel bedrijven dat een beroep doet op externe financiering (eigen én vreemd vermogen) buiten hun bestaande kredietruimte was in recente metingen een dalende trend waarneembaar. Nu is er sprake van een stabilisatie: in 2014 zocht 17% hier naar en in de periode van maart tot september in 2015 is dit 16%. Gezien de betrouwbaarheidsmarges (zie kader in paragraf 1.3) kan hier niet onomwonden van een afname gesproken worden.

Bedrijven geven (zeker ten opzichte van minder recente metingen) steeds vaker aan geen kredietfinanciering te zoeken omdat ze het simpelweg niet nodig hebben. Dit lijkt contra-intuïtief: in tijden van economische groei zijn er meer winstgevende investeringsmogelijkheden en kansen voor bedrijven om te groeien die met behulp van externe financiering gerealiseerd zouden kunnen worden. Tegelijkertijd verbeteren de omzet en rentabiliteit van bedrijven en kunnen zij zich beter bedruipen met ingehouden winsten.

Vaker succes bij verkrijgen vreemd vermogen en eigen vermogen
Het aandeel bedrijven dat probeert externe financiering aan te trekken blijft stabiel, maar zij zijn hier wel vaker succesvol in. In de periode maart tot september van 2015 werd 88% van de aanvragen door het gehele bedrijfsleven (deels) gehonoreerd, in 2014 was dit nog slechts 78%. Deze positieve ontwikkeling heeft zich in alle grootteklassen voorgedaan. Het afwijzingspercentage daalde in het kleinbedrijf van 44% naar 37% en maakte de grootste daling door in het middenbedrijf, van 26% naar 7%. In het grootbedrijf zijn de afwijzingspercentages onverminderd laag.

Hoewel zich ook verbeteringen voordoen in het kleinbedrijf, bestaat er nog steeds een groot verschil tussen het kleinbedrijf (62% geheel of deels succesvol aangetrokken) en het grootbedrijf (99%). Afwijzingen worden vooral beargumenteerd met onvoldoende solvabiliteit en vooral met een te hoog risico voor de kredietverstrekker: een breed argument waar diverse redeneringen aan ten grondslag kunnen liggen. De

helft van de bedrijven die met een afwijzing te maken krijgt, zoekt nog verder. De andere helft doet dit niet, onder meer vanwege de verwachting elders ook niet te zullen slagen.

Eigen vermogen wordt voor het eerst sinds enkele metingen meer succesvol aangetrokken dan een jaar geleden: in 2014 werd nog 60% van de aanvragen (deels) gehonoreerd, in de periode van maart tot september 2015 is dit 86%. Deze toename wordt breed gedragen in alle grootteklassen. Het onderliggende aantal warnemingen is echter vrij beperkt: toekomstige metingen zullen moeten uitwijzen of dit een structurele verbetering betreft.

Bedrijven financieren steeds creatiever
De weg naar de bank om een banklening aan te vragen wordt voor bedrijven steeds minder de standaard gang van zaken. Het belang van de bank (huisbank én andere banken) als bron van vreemd vermogen neemt af van 73% tot 65%. Daarbinnen is dat van de huisbank wel weer iets toegenomen ten opzichte van de voorjaarsmeting. Familie en vrienden en leverancierskrediet worden samen echter belangrijker.

Ondernemingen zien ook steeds vaker dat er alternatieven zijn voor bankfinanciering. Zag in 2013 nog 29% een alternatief, in de tweede helft van 2015 is dit via een stijging tot 37% in 2014 gestabiliseerd op 38%. Dit vertaalt zich op de lange termijn naar een afname van de huisbank als voornaamste financieringsbron voor vreemd vermogen.

Financiering weer vaker gezocht voor werkkapitaal maar ook voor overnames
Werkkapitaal is altijd het meest voorname financieringsdoel geweest. Het zijn de middelen die ondernemingen voor hun alledaagse bedrijfsvoering nodig hebben en die de zaak operationeel houden. Tegelijkertijd kan werkkapitaal potentieel voor verliesfinanciering toegewend worden en zijn deze vlottende activa minder renderend voor de onderneming dan vaste activa. In recente metingen was een trend waarneembaar waar het belang van werkkapitaal als financieringsdoel consequent afnam en dat van de investeringsdoelen juist toenam. Deze ontwikkeling lijkt nu tot een evenwichtspunt te komen. Het belang van werkkapitaal neemt weer iets toe (van 37% naar 44%). De investeringsdoelen laten een wisselend beeld zien: het belang van huisvesting neemt iets af, dat van algemene bedrijfsmiddelen (vaste activa zoals machines) neemt toe. Daarnaast wordt steeds vaker gezocht naar financiering om overnames te bekostigen (van 6% naar 11%).

Solvabiliteitspositie blijft stabiel
Het aandeel bedrijven dat aangeeft een daling te ervaren van het eigen vermogen in zowel absolute als relatieve zin ligt traditioneel op één op de drie ondernemingen. In de voorjaarsmeting was er voor het eerst in tijden sprake van een wezenlijke daling van dit aandeel naar iets meer dan één op de vijf respondenten. Er is dus sprake van een daling van een aandeel, ofwel de solvabiliteitspositie verbetert in de ogen van de ondernemers. Dit heeft echter nog geen zeer uitgesproken invloed op de overall solvabiliteit die stabiel blijft en nu 39% bedraagt.

Financieringsvoorwaarden vooral voor grotere bedrijven versoepeld
Bedrijven die financiering zochten in 2015 slagen vaker in het (deels) aantrekken van de door hen gezochte bedragen. Dit past in het beeld van financieringsvoorwaarden die zich in algemene zin stabiliseerden voor het mkb in de afgelopen jaren en voor het grootbedrijf zelfs consequent versoepeld werden. Bedrijven ervaren dit zelf in wisselende mate zo. De door hen te betalen rente blijft gelijk, de lengte van de

kredietduur neemt toe, ze moeten vaker onderpand overleggen, maar de eisen die gesteld worden aan dit onderpand zijn weer minder streng. De behandelingstermijn bij financiers is ook iets verslechterd. Bedrijven moeten vaker ten minste twee maanden wachten: in 2014 was dit nog 20% en in 2015 is dit toegenomen tot 31%. De balans betreffende ontwikkelingen in de financieringsvoorwaarden is overall stabiel: er vinden zowel verbeteringen als aanscherpingen plaats. Aanscherpingen doen zich vooral voor bij voorwaarden die gesteld worden aan het onderpand en de afhandelingstermijn.

Verwachte financieringsbehoefte in 2015
De verwachte financieringsbehoefte voor het komende jaar blijft stabiel: 22% van het bedrijfsleven verwacht externe financiering te zullen gaan zoeken. Bedrijven zien de toekomst zonnig tegemoet en verwachten vaker volledig te slagen in het aantrekken van het gezochte bedrag: 79% nu versus 75% in de voorjaarsmeting. De verwachte slaagkans is het hoogst in het grootbedrijf (89%) en het middenbedrijf (86%), maar neemt ook in het kleinbedrijf toe (63%). Financiering zal vooral gezocht worden voor werkkapitaal en voor groei en overnames.

1 Inleiding

De Nederlandse economie maakte in 2014 een voorzichtig herstel door, ingeluid door aantrekkende uitvoer en investeringen door bedrijven. In 2015 is dat omgezet in een gestage breed gedragen groei doordat ook de binnenlandse bestedingen toegenomen zijn. Uitgaven van huishoudens en aan woningen stijgen. Het belang van de binnenlandse bestedingen voor de economische groei is zelfs groter dan dat van de uitvoer[1].

1.1 Achtergrond

De economische groei vertaalt zich ook naar een beter financieringsklimaat. Recente metingen van de Financieringsmonitor laten zien dat steeds meer bedrijven succesvol zijn in het aantrekken van de door hen gezochte financiering. Investeringsdoeleinden worden ook weer belangrijker en het belang van werkkapitaalfinanciering neemt af. De acceptatiecriteria die banken hanteren, worden versoepeld en ook de ondernemers ervaren dit zo. Tegelijkertijd blijft het voor het (kleinere) mkb moeilijker dan voor grote bedrijven om financiering te krijgen.

Het financieringslandschap is gedurende de crisisjaren ook veranderd. Zowel het belang als de beschikbaarheid van alternatieve financieringsvormen zijn toegenomen. Bedrijven kijken (soms noodgedwongen) vaker verder dan alleen naar de huisbank en kiezen meer voor een mix van financiering met vreemd en eigen vermogen. Vanuit de overheid bestaan er diverse initiatieven om de ondernemer te helpen het financieringsplaatje ingevuld te krijgen. Verschillende partijen hebben samengewerkt aan een Nationale Financieringswijzer die sinds september actief is. Deze online tool gidst een ondernemer door het financieringslandschap, wijst op de beschikbare mogelijkheden en geeft tips die de kwaliteit van het ondernemingsplan ten goede komen.

1.2 Belang en doel van deze monitor

Om de ontwikkeling van de toegang tot financiering van bedrijven te volgen, heeft het ministerie van Economische Zaken aan Panteia opdracht verleend voor een halfjaarlijkse financieringsmonitor. Met de gegevens die dat oplevert, kan inzicht worden verkregen in de actuele behoefte van ondernemers aan financiering en in de wijze waarop in die behoefte wordt voorzien. Dit stelt het ministerie van Economische Zaken in staat in te spelen op actuele behoeften en ontwikkelingen.

Deze rapportage behandelt de uitkomsten van de najaarsmeting van 2015, uitgevoerd in september en de eerste helft van oktober. De cijfers hebben betrekking op het daaraan voorafgaande halfjaar (maart tot september 2015) of de aankomende twaalf maanden. Resultaten worden, wanneer mogelijk, naar drie grootteklassen op basis van werkgelegenheid en naar zeven sectoren gepresenteerd. Weging van de resultaten vindt plaats op basis van werkgelegenheid. In de bijlagen is een onderzoeksverantwoording opgenomen en wordt een deel van de tabellen uit de hoofdtekst opnieuw gepresenteerd met een grootteklasseindeling naar omzetklassen.

[1] Zie Centraal Planbureau - Macro Economische Verkenning 2016.

1.3 Interpretatie van de resultaten en steekproefomvang

De inzichten die in deze Financieringsmonitor gepresenteerd worden zijn verkregen door middel van een telefonische enquête onder een disproportioneel getrokken steekproef van de gehele Nederlandse bedrijvenpopulatie. Herweging van de resultaten zorgt er voor dat representatieve uitspraken gedaan kunnen worden. Om valide uitspraken naar grootteklasse te kunnen doen, bevat iedere grootteklasse in de steekproef ten minste 400 respondenten. Dit komt overeen met een betrouwbaarheidsniveau van 95% en een foutenmarge van 5%.

Betrouwbaarheid van de resultaten bij kleinere groepen: een rekenvoorbeeld

Uit tabel 1 blijkt dat 16% van het bedrijfsleven het afgelopen half jaar de bestaande kredietruimte meer benut heeft. Deze vraag is aan de volledige steekproef gesteld. De marge rondom dit resultaat is ±2,5%. Een half jaar geleden had 19% de bestaande kredietruimte meer benut. Er is dus sprake van een daling. Zelfs bij een tweemaal zo grote steekproef zou er nog een marge zijn van ±1,7%.

In tabel 2 wordt een uitsplitsing gemaakt naar financieringsvorm. Het blijkt dat 25% het afgelopen jaar gebruik maakte van een mix van eigen en vreemd vermogen. Deze vraag is nog maar aan 238 respondenten gesteld. De marge rondom het resultaat is dan ook groter: 6,3%. Een half jaar geleden zocht 31% naar deze mix. Er is dus nog steeds sprake van een stijging, maar de onzekerheid rond dit resultaat neemt al fors toe.

Resultaten gebaseerd op nog kleinere steekproeven (bijvoorbeeld omdat er verder doorgevraagd wordt of bij analyses naar grootteklasse) moeten dus ook voorzichtig geïnterpreteerd worden. Veranderingen van 1-2 procentpunt vallen altijd binnen de betrouwbaarheidsmarge en kunnen dus niet als harde toe- of afnames gezien worden.

Soms zijn de gepresenteerde uitspraken dan ook hooguit indicatief. Is het dan niet mogelijk om de steekproef te vergroten? Ter illustratie: om tot een betrouwbaarheidsmarge van ±1,7% te komen bij een vraag met een huidige deelsteekproef van 100, zou een **totale** steekproef van meer dan 37.000 bedrijven geënquêteerd moeten worden.

Bovenstaande wordt deels ondervangen door te werken met een gedeeltelijke panelopzet: 69% van de respondenten in de najaarsmeting van 2015 deed al eens eerder mee aan de monitor. Op deze wijze worden enorme uitschieters in resultaten getemperd en neemt de betrouwbaarheid van de resultaten toe.

Omdat de Financieringsmonitor steekproefonderzoek is, zal er altijd sprake zijn van een zogeheten betrouwbaarheidsmarge: bij herhaling van het onderzoek met nieuwe steekproeven zal het werkelijke populatieresultaat steeds in deze marge vallen. Deze marge wordt onder meer bepaald door de omvang van de steekproef. Een grotere steekproef leidt tot een kleinere marge en dus meer zekerheid. De monitor is zodanig opgezet dat vragen steeds dieper op een onderwerp in gaan: sommige vragen worden aan de gehele groep respondenten gesteld, sommige vragen enkel aan hen die een bepaald antwoord op een eerdere vraag gaven. Wanneer vragen aan alsmaar kleinere groepen worden voorgelegd, neemt de onzekerheid van het gevonden resultaat toe.

Bij die vragen geldt daarom des te meer dat de resultaten **indicatief** zijn en dat veranderingen van enkele procentpunten niet met zekerheid op toe- of afnames wijzen.

Zzp'ers in de monitor?

De resultaten die gepresenteerd worden in de Financieringsmonitor zijn nadrukkelijk exclusief zelfstandigen en ondernemers zonder personeel. Deze ondernemers hebben

een financieringsbehoefte die sterk afwijkt van die van grotere bedrijven, onder meer omdat een wezenlijk deel van de zelfstandige ondernemers zijn eigen arbeid aanbiedt, wat weer weinig investeringen in zaken als huisvesting en bedrijfsmiddelen vergt. Bovendien is deze groep in Nederland zo omvangrijk, dat hun aanwezigheid een sterk vertekenend effect zou hebben op de totaalcijfers.

1.4 Leeswijzer

Deze rapportage bestaat uit acht hoofdstukken inclusief deze inleiding. De indeling is veranderd ten opzichte van eerdere metingen en heeft nu een meer logische structuur om de leesbaarheid te vergroten.

Hoofdstuk 2 behandelt de zoektocht naar externe financiering in algemene zin: zowel naar eigen als vreemd vermogen. In dat hoofdstuk zijn nu ook de bedragen aan gezochte financiering opgenomen, die voorheen in een apart hoofdstuk voorkwamen. Hoofdstuk 3 gaat nader in op het zoeken en vinden van vreemd vermogen. Hoofdstuk 4 op het zoeken en vinden van eigen vermogen. Hoofdstuk 5 besteedt aandacht aan de financieringsvoorwaarden, zoals het gehanteerde rentetarief en aanpassingen in de kredietvoorwaarden. Hoofdstuk 6 verplaatst het vizier naar de toekomst: naar de verwachte behoefte en verwachte slaagkans. De verwachte financieringsbehoefte in bedragen is aan dit hoofdstuk toegevoegd. Hoofdstuk 7 zoomt in op de solvabiliteit. Hoofdstuk 8 sluit af met een verdiepende analyse gewijd aan snelle groeiers.

In de bijlagen zijn achtereenvolgens opgenomen de vragenlijst (Bijlage 1), de onderzoeksverantwoording (Bijlage 2) en de belangrijkste tabellen ook naar grootteklasse op basis van omzet (Bijlage 3).

Verdiepend onderzoek

Tegelijk met de najaarsmeting van 2015 zijn door Panteia ook twee verdiepende onderzoeken op de data van de Financieringsmonitor uitgevoerd. Het eerste onderzoek[2] analyseert de financiële positie van bedrijven met een financieringsbehoefte in navolging van een studie door De Nederlandsche Bank[3]. Hiervoor zijn microdata uit de monitor gecombineerd met microdata uit de financiële statistieken van het Centraal Bureau voor de Statistiek. Het onderzoek laat onder meer zien dat bedrijven die financiering zoeken financieel minder gezond zijn.

Het andere onderzoek[4] is een retrospectief en zet alle resultaten van de diverse Financieringsmonitor metingen vanaf 2008 op een rijtje. Verschillende meetwijzen zijn hiervoor geüniformeerd. Het beoogt een inzicht te geven in de ontwikkeling van de financieringsbehoefte, en de mate waarop hier invulling aan kon worden gegeven, tijdens en na de crisis.

Deze onderzoeken verschijnen begin 2016.

[2] Span, T., S. Doove, R. Kok & W. Verhoeven (2015), *De financiële positie van bedrijven met een kredietbehoefte*, Panteia: Zoetermeer.
[3] Hebbink, G., M. Kruidhof & J.W. Slingenberg (2014), *Kredietverlening en bancair kapitaal*, DNB Occasional Studies, 12-3, De Nederlandsche Bank: Amsterdam.
[4] Span, T., R. Kok & W. Verhoeven (2015), *Bedrijfsfinanciering tijdens en na de crisis: resultaten uit de Financieringsmonitor van 2008 tot 2015*, Panteia: Zoetermeer.

2 De zoektocht naar externe financiering

Dit hoofdstuk beschrijft de zoektocht van het bedrijfsleven naar externe financiering in het algemeen. Dit betreft zowel vreemd als eigen vermogen. De twee volgende hoofdstukken gaan nader in op deze typen externe financiering. Diverse stappen in het proces worden in dit hoofdstuk beschreven: benutting van het reeds beschikbare krediet, vorm, doel en omvang van de gezochte financiering. Cijfers hebben betrekking op de periode van maart tot september 2015.

2.1 Benutten beschikbare kredietruimte

Alvorens bedrijven overgaan tot het aantrekken van nieuwe externe financiering zullen zij eerst hun bestaande bronnen aanboren. Deze kunnen bestaan uit interne financiering in de vorm van ingehouden winsten, maar ook uit kredietruimte op hun rekening courant. De groep bedrijven die tussen maart en september 2015 een groter beroep heeft gedaan op de bestaande kredietruimte is kleiner geworden ten opzichte van vorig jaar: zie tabel 1. Deze afname doet zich het sterkst voor in het kleinbedrijf.

tabel 1 méér benutten van bestaande kredietruimte in het afgelopen half jaar

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 1.399*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
méér benut	11%	18%	19%	16%	19%
niet méér benut	74%	68%	68%	70%	66%
heeft geen krediet	15%	14%	13%	14%	15%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2015.

2.2 Zoeken en doel van externe financiering

Bedrijven die hun bestaande kredietruimte hebben uitgeput, onvoldoende interne middelen hebben en toch willen investeren of uitbreiden, gaan op zoek naar externe bronnen van financiering. Dit kan zowel vreemd als (extern) eigen vermogen zijn. Uit tabel 2 blijkt dat 16% van het Nederlandse bedrijfsleven het afgelopen halfjaar op zoek is gegaan naar externe financiering buiten de bestaande kredietruimte. Dit aandeel neemt voor de derde keer op rij af. Het betreft echter een daling die zo marginaal is dat er sprake is van een stabilisatie (zie ook de bespreking van betrouwbaarheidsmarges in paragraaf 1.3). Gecombineerd met de kleinere groep bedrijven die hun bestaande kredietruimte méér heeft benut, wijst dit er op dat de kredietvraag van bedrijven in het eerste deel van 2015 opnieuw iets is afgenomen.

Bedrijven het meest op zoek naar financiering met vreemd vermogen
Bedrijven die externe financiering zoeken, zijn vooral op zoek naar vreemd vermogen: 64% van hen hoopt deze vorm aan te kunnen trekken. Dit aandeel is het grootst in het grootbedrijf. Voor deze groep bedrijven is het in de regel gemakkelijker om vreemd vermogen aan te trekken: bij hen is door hun omvang in mindere mate sprake van een informatieasymmetrie tussen verstrekker en bedrijf en zij zullen doorgaans meer gediversifieerd zijn en meer onderpand hebben. Dit zijn stuk voor stuk zaken die het risico voor de bank verkleinen. De acceptatiecriteria voor deze groep grote bedrijven zijn sinds begin 2014 dan ook consequent (zij het in steeds mindere mate) versoepeld door banken (zie 5.5). Bij het mkb is er sprake van een stabilisatie.

Naar verhouding een beperkte groep (10%) probeert enkel eigen vermogen aan te trekken. Eigen vermogen kan de vorm aannemen van een aandelenemissie, het aantrekken van privékapitaal van investeerders of achtergestelde leningen (vreemd vermogen met eigenschappen van eigen vermogen, de schuldeiser is achtergesteld op andere schuldeisers) en wordt het meest gezocht door het kleinbedrijf.

tabel 2 financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte én de aard daarvan in afgelopen halfjaar

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 1.399 / 238*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
ja, financiering gezocht	17%	16%	14%	16%	17%
w.v. eigen vermogen	19%	7%	3%	10%	8%
w.v. vreemd vermogen	50%	70%	76%	64%	61%
w.v. beide	31%	23%	21%	25%	31%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2015.

Het aandeel bedrijven dat puur op zoek is naar één van de twee financieringsvormen blijft relatief stabiel ten opzichte van de voorgaande meting. Metingen sinds 2013 beschreven een trend waarin bedrijven steeds meer op zoek zijn naar een mix van eigen en vreemd vermogen: van 22% in 2013-2 tot 31% in 2015-1. Nu lijkt zich een correctie richting het oude niveau voor te doen: 25%. Dit komt vooral omdat het kleinbedrijf weer vaker alleen vreemd vermogen zoekt.

Vaker financiering gezocht voor overnames en bedrijfsmiddelen

Werkkapitaal is en blijft de meest voorname motivatie voor bedrijven om externe financiering aan te trekken. Dit blijkt uit tabel 3 waarin de verschillende doelen van de gezochte financiering uiteen worden gezet.

tabel 3 doel van de gezochte externe financiering (eigen én vreemd vermogen)

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 238*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
start bedrijf	1%	2%	0%	1%	2%
overname	0%	9%	23%	11%	6%
herfinanciering	5%	13%	7%	7%	3%
herstructurering balans	1%	4%	10%	5%	3%
werkkapitaal	48%	39%	41%	44%	37%
innovatie	1%	0%	0%	0%	1%
internationalisering	0%	0%	0%	0%	1%
huisvesting	19%	18%	12%	16%	17%
bedrijfsmiddelen	20%	23%	13%	18%	15%
overige investeringen	14%	7%	21%	16%	23%
anders	6%	9%	14%	10%	10%

Bron: Panteia, 2015.

Werkkapitaalfinanciering brengt voor de kredietverstrekker meer risico's met zich mee, omdat het ingezet kan worden voor verliesfinanciering. Het belang van

werkkapitaal nam in recente metingen consequent af. Dat van investeringsdoeleinden nam juist toe. De meest recente cijfers laten een gemixt beeld zien. Het belang van werkkapitaal neemt toe van 37% tot 44%. Huisvesting en vooral overige investeringen nemen af in belang, terwijl investeringen in bedrijfsmiddelen juist opnieuw vaker een financieringsdoel zijn. Ook valt op dat steeds vaker externe middelen worden gezocht om overnames te kunnen financieren. Dit speelt vooral in het grootbedrijf en past binnen signalen dat de fusie- en overnamemarkt in 2015 weer aantrekt.

Overige investeringen beslaan alle investeringen die niet expliciet in de tabel voorkomen, zoals bijvoorbeeld in personeelsbeleid of marketing. Voorbeelden van andere doelen die genoemd worden, zijn het uitkopen van een aandeelhouder en "om de wereld te redden".

Ketenfinanciering bij 6% van het grootbedrijf
Uitsluitend aan grote bedrijven is gevraagd of zij een ketenfinancieringsprogramma hebben waarbij zij leveranciers in hun waardeketen van garanties voorzien: 6% geeft aan een dergelijk programma te hebben.

2.3 Waarom géén externe financiering gezocht?

Ongeveer één op zes bedrijven zocht financiering buiten de bestaande kredietruimte (zowel eigen als vreemd vermogen). Bedrijven die geen financiering zochten hebben dit over het algemeen simpelweg niet nodig. Uit tabel 4 blijkt dit voor 82% van die groep het geval te zijn, een toename ten opzichte van de drie eerdere metingen. Voor slechts 9% voldoet de bestaande kredietruimte, wat er op wijst dat bedrijven minder naar externe financiering zoeken.

tabel 4 waarom geen externe financiering gezocht? (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 1.153*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*	*totaal 2014-1*
niet nodig	92%	79%	75%	82%	81%	72%
te duur	2%	0%	0%	1%	1%	1%
verwacht het niet aan te kunnen trekken	6%	3%	2%	3%	3%	4%
bestaande kredietruimte voldoet	6%	10%	10%	9%	6%	16%
moederbedrijf beslist	1%	12%	13%	9%	11%	15%
anders	1%	0%	6%	3%	3%	4%

Bron: Panteia, 2015.

2.4 De zoektocht naar externe financiering in bedragen

De berekende behoefte aan externe financiering (zowel eigen als vreemd vermogen) en het daadwerkelijk verkregen bedrag worden gepresenteerd in tabel 5. Het betreft de bedragen die bedrijven met een financieringsbehoefte hopen aan te trekken zoals uitgevraagd in de monitor. Een nadere toelichting op de berekeningswijze wordt gegeven in Bijlage 2. Het bedrijfsleven zocht in het halfjaar van maart tot september 2015 in totaal naar een bedrag van € 39,5 miljard en wist hiervan € 32,2 miljard daadwerkelijk aan te trekken: een slagingspercentage van 82%.

tabel 5 totaalbedragen gezochte en verkregen externe financiering x € 1 miljoen[5]

	aantal bedrijven in 2015-2: 215					
	financieringsbehoefte afgelopen 6 maanden		*verkregen bedrag*		*% van gevraagd*	
	2015-1	*2015-2*	*2015-1*	*2015-2*	*2015-1*	*2015-2*
kleinbedrijf	7.300	7.100	5.300	5.400	73%	76%
middenbedrijf	7.900	8.300	6.400	6.800	81%	82%
grootbedrijf	18.500	24.000	15.100	20.000	82%	83%
industrie en landbouw	15.100	19.000	12.800	16.200	85%	85%
bouw	2.400	2.900	1.800	1.900	75%	66%
handel	2.600	2.400	2.000	2.200	77%	92%
transport en communicatie	5.500	6.600	4.100	5.100	75%	77%
zakelijke diensten	3.300	3.900	2.700	3.200	82%	82%
overige diensten incl. horeca	4.800	4.700	3.500	3.600	73%	77%
totaal	33.600	39.500	26.800	32.200	80%	82%

Bron: Panteia, 2015.

De vraag naar financiering groeit

De recente financieringsbehoefte van het bedrijfsleven is daarmee gedurende 2015 iets toegenomen ten opzichte van voorjaarsmeting, toen het gezochte bedrag € 34 miljard was. De financieringsbehoefte is veruit de grootste in industrie en landbouw, waar bovendien een groei plaatsvindt in de recente financieringsbehoefte. Bedrijven actief in de handel en overige dienstverlening hebben een (lichte) terugval in financieringsbehoefte doorgemaakt wanneer vergeleken met 2014. De overige sectoren laten allemaal ten minste een bescheiden groei in financieringsbehoefte zien. De slagingskansen in de bouwnijverheid zijn verslechterd. In de handel zijn ze juist verbeterd.

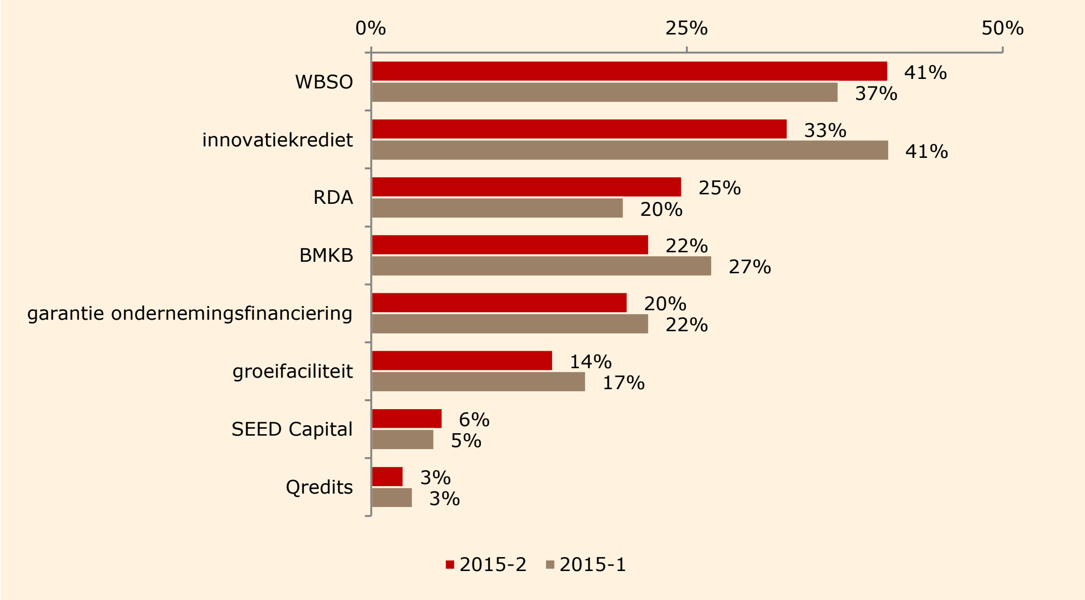
2.5 Bekendheid met overheidsregelingen

Omdat de toegang tot financiering als een voorname belemmering voor de groei van ondernemingen wordt ervaren, heeft de overheid diverse regelingen in het leven geroepen om ondernemingen te ondersteunen in het uitvoeren van hun (innovatieve) werkzaamheden en om hen te helpen met het aantrekken van financiering door middel van garanties op verstrekte kredieten of door zelf geld te lenen. In figuur 1 wordt in beeld gebracht hoe bekend de diverse regelingen zijn onder bedrijven. Diverse regelingen hebben diverse doelgroepen die in veel gevallen beduidend beperkter zijn dan het gehele bedrijfsleven. Wanneer een regeling slechts bij een fractie van het bedrijfsleven bekend is, wil dat nog niet zeggen dat de regeling bij haar doelgroep niet bekend is.

Van de financieringsinstrumenten van de overheid zijn het Borgstellingskrediet MKB (de BMKB) en de Garantie Ondernemingsfinanciering (GO) het meest bekend. Respectievelijk 22% en 20% kent deze regelingen. Qredits is het minst bekend maar is ook specifiek gericht op kleine kredieten tot € 250.000. Variaties in de bekendheid naar grootteklasse worden gepresenteerd in tabel 6.

[5] In de berekening van deze gemiddelde bedragen zijn extreme waarden uitgesloten, om te voorkomen dat zij het gemiddelde beeld sterk vertekenen. Deze methode is ook toegepast op de berekeningen die ten grondslag liggen aan tabel 12.

figuur 1 bekendheid met overheidsregelingen (garantie- en innovatieregelingen) (*n*=1.066)



Bron: Panteia, 2015.

Innovatie bevorderende regelingen het meest bekend

De regelingen die gericht zijn op het bevorderen van innovativiteit zijn het meest bekend bij ondernemingen. Ongeveer twee op de vijf bedrijven is bekend met de WBSO, een fiscale aftrekregeling die de loonkosten van S&O-werkzaamheden drukt, en een derde met het Innovatiekrediet. De bekendheid van de RDA is het afgelopen halfjaar toegenomen tot 25%. Deze laatste levert een extra aftrekpost voor andere projectkosten en uitgaven en is nu gekoppeld aan de WBSO. De regelingen waar een beperktere groep bedrijven voor in aanmerking komt, zijn, logischerwijs, het minst bekend bij het grote publiek

tabel 6 bekendheid met overheidsregelingen naar grootteklasse

	grootteklassen		*aantal bedrijven: 980*
	kb	*mb*	*gb*
BMKB	18%	27%	26%
Groeifaciliteit	8%	15%	21%
Garantie Ondernemingsfinanciering	14%	22%	28%
SEED Capital	4%	9%	6%
Innovatiekrediet	29%	38%	38%
WBSO	17%	58%	62%
RDA	10%	37%	35%
Vroegefasefinanciering	3%	2%	2%
Qredits	5%	3%	1%

Bron: Panteia, 2015.

De meeste regelingen genieten de grootste bekendheid onder grotere bedrijven. Kleine bedrijven hebben minder vaak een eigen financieel specialist aan boord en zijn vaker afhankelijk van een financieel intermediair of hun accountant. Regelingen die gericht zijn op kleine bedrijven en starters (Vroegefasefinanciering en Qredits) zijn daar het meest bekend.

2.6 De belangrijkste punten op een rijtje

De meest voorname bevindingen en ontwikkelingen betreffende de zoektocht van het Nederlandse bedrijfsleven naar financiering (zowel eigen als vreemd vermogen) in de periode van maart tot september 2015 zijn als volgt:

- De externe financieringsbehoefte (eigen én vreemd vermogen) stabiliseert zich. Bedrijven doen wat minder vaak een beroep op de bestaande kredietruimte (16% versus 19% in meting 2015-1) maar zoeken ongeveer even vaak naar financiering buiten de kredietruimte (16% versus 17%)[6].

- Werkkapitaalfinanciering blijft het voornaamste financieringsdoel en is weer in belang toegenomen (44% versus 37% in meting 2015-1). Investeringsdoelen laten een wisselend beeld zien: voor investeringen in bedrijfsmiddelen wordt vaker financiering gezocht, voor investeringen in huisvesting minder vaak. Wel wordt groei door middel van de financiering van overnames belangrijker.

- Minder bedrijven zoeken financiering, maar de gezochte bedragen nemen wel toe. De omvang van de totale financieringsbehoefte nam met bijna 18% toe van € 33,6 miljard tot € 39,5 miljard. Bedrijven zijn bovendien succesvoller. De slaagkans steeg van 80% naar 82%[7].

[6] Met de geldende betrouwbaarheidsmarges kan hier niet onomwonden van een afname gesproken worden.
[7] Deze slaagkans wijkt af van de slaagkansen gerapporteerd in hoofdstukken 3 en 4 om twee redenen: het betreft hier een combinatie van eigen én vreemd vermogen en het gaat om de slaagkans in bedragen, niet in aantallen bedrijven.

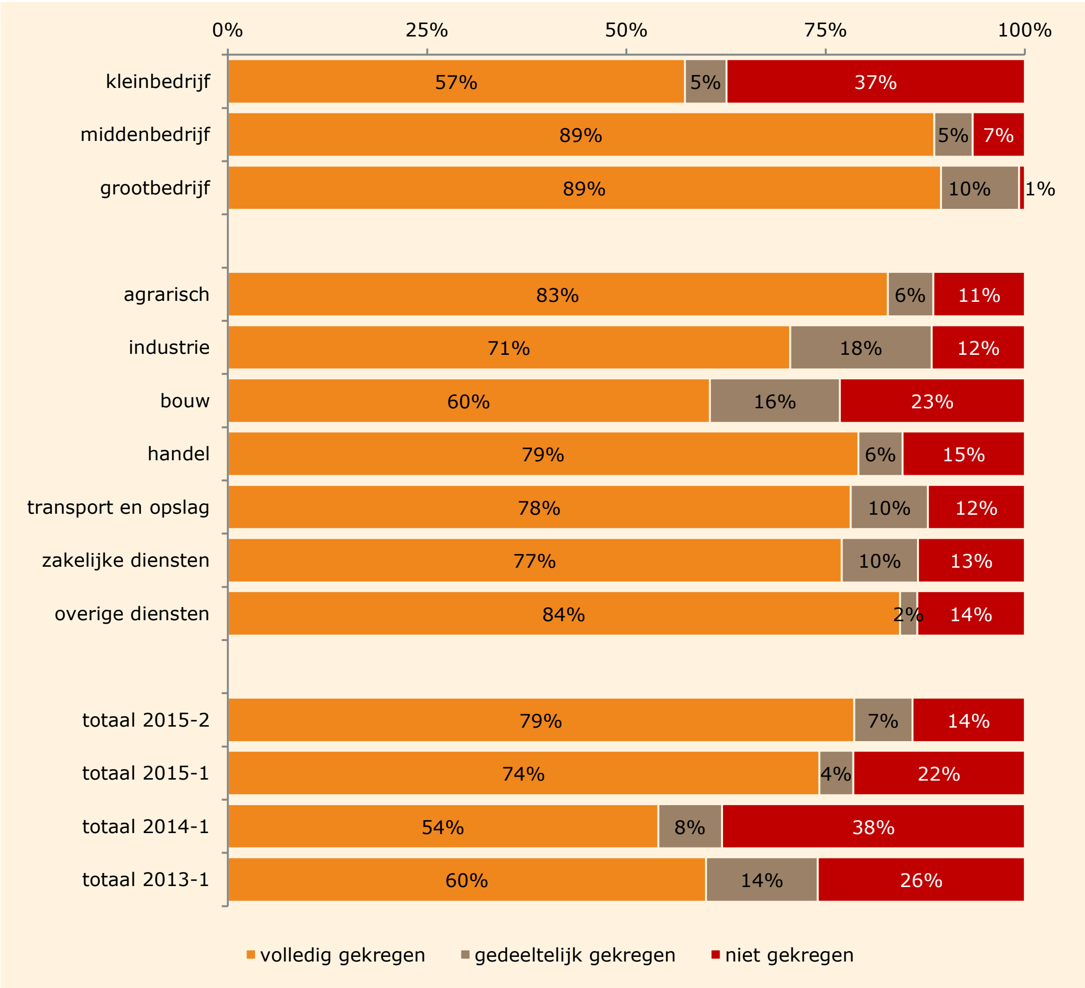
3 Vreemd vermogen gezocht en gevonden

Dit hoofdstuk behandelt het zoeken naar **vreemd** vermogen en redenen om daar juist van af te zien, en verder, of men het heeft gekregen en bij wie, en eventuele redenen waarom men het gewenste bedrag niet heeft kunnen aantrekken. Vreemd vermogen bestaat uit alle financieringsvormen die een schuld van het bedrijf aan een derde vertegenwoordigen. Voorbeelden zijn bancair krediet, privéleningen van bekenden en leverancierskrediet.

3.1 Succes in het aantrekken van vreemd vermogen

Financiering zoeken staat niet gelijk aan financiering krijgen: 16% van het gehele bedrijfsleven zocht in het afgelopen half jaar financiering buiten de bestaande kredietruimte. Een deel daarvan was (puur) vreemd vermogen. Het succes in het aantrekken van het gezochte vreemd vermogen blijkt uit figuur 2: 86% kreeg het gezochte vreemd vermogen in meer of mindere mate. Door afrondingen tellen de cijfers soms niet op tot 100%. De zoektocht naar eigen vermogen is onderwerp van hoofdstuk 3.

figuur 2 aantrekken van het gezochte vreemd vermogen naar grootteklasse en sector (totaal *n*=215)



Bron: Panteia, 2015.

Afwijzingen omlaag: grootste verbetering in het middenbedrijf
Dit duidt opnieuw op een daling van het afwijzingspercentage. Een daling die zich consequent voortzet vanaf begin 2014. Was het afwijzingspercentage toen nog 38% voor alle aanvragen van het gehele bedrijfsleven, in de huidige meting is dit nog slechts 14%. Aanvragen worden nu dus vaker deels, maar vooral ook vaker volledig gehonoreerd. Voor het kleinbedrijf blijkt het echter nog steeds erg moeilijk om vreemd vermogen aan te trekken. Met 57% wordt iets meer dan de helft van alle aanvragen onder deze groep bedrijven volledig gehonoreerd. Dit is een groot verschil met het midden- en grootbedrijf waar 89% van de aangevraagde financiering volledig wordt toegekend. De verbetering in slaagkans bij het aantrekken blijkt vooral te zitten in het middenbedrijf, waar het volledige toekenningspercentage is gestegen van 64% tot 89%. Het aandeel afwijzingen daalde voor alle grootteklassen en meest fors in het middenbedrijf. Toch is er ook in het kleinbedrijf sprake van een verbetering. Het aandeel volledig gehonoreerde aanvragen is verder toegenomen van 51% begin 2015 tot 57% nu.

Ook tussen de diverse sectoren zijn substantiële verschillen waarneembaar. Bedrijven in de bouwnijverheid hebben nog altijd de meeste moeite met het aantrekken van het door hen gezochte vreemd vermogen en behoort traditioneel tot één van de sectoren waarvoor het moeilijker is krediet aan te trekken. Daar wordt het grootste aandeel aanvragen volledig afgewezen. Bedrijven in de landbouw en - verrassend genoeg - de overige dienstverlening hebben het vaakst succes en weten het gezochte bedrag relatief vaak volledig aan te trekken.

Risico kredietverstrekker ervaren als voornaamste reden voor afwijzing
Wanneer een aanvraag voor vreemd vermogen wordt afgewezen heeft dit in de perceptie van de ondernemers vooral te maken met het risico voor de potentiële kredietverstrekker: tabel 7 laat zien dat dit ten grondslag ligt aan 30% van de afwijzingen. Het aantal onderliggende observaties is echter relatief beperkt en het aantal mogelijke redenen is zeer divers. Dit blijkt bijvoorbeeld ook uit het erg hoge aandeel bedrijven dat "anders" kiest. Het resultaat is indicatief. Naast het risico worden een te lage solvabiliteit en onvoldoende interesse bij de financier vaak genoemd.

Er wordt een enorme diversiteit aan antwoorden gegeven die niet in een paar categorieën te vangen is. Bijna twee op de vijf ondernemingen noemt dan ook andere redenen voor de afwijzing waar zij mee werden geconfronteerd. Enkele citaten zijn hieronder opgenomen:

"Zelf aanvraag gestopt vanwege twijfel over economische ontwikkelingen."

"Vanwege de opstelling van de Nederlandse banken"

"We hebben hoger ingezet waardoor we uiteindelijk alsnog hebben gekregen wat we wilden"

tabel 7 reden waarom gezocht vreemd vermogen niet of niet volledig is aangetrokken (meerdere antwoorden mogelijk)

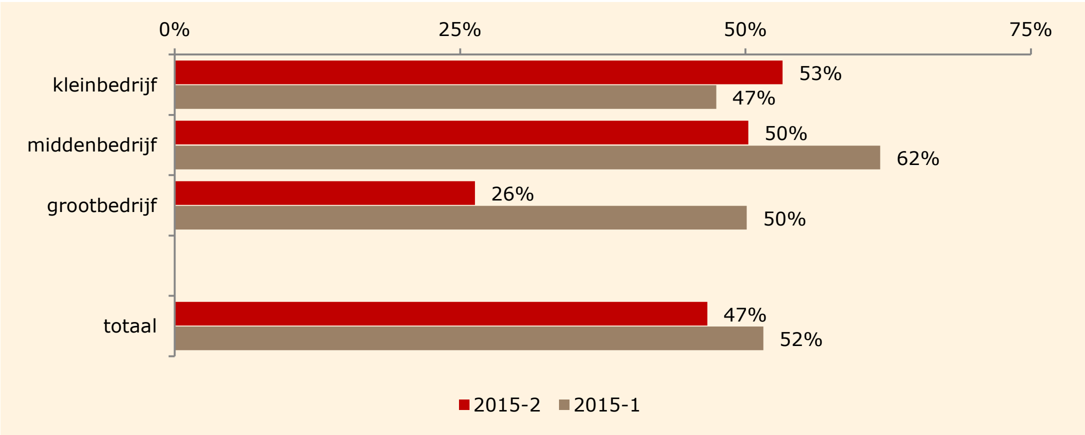
reden	*aantal bedrijven: 51*	
	totaal 2015-2	*totaal 2015-1*
rentekosten	5%	0%
te lage solvabiliteit	19%	7%
aanvraag onvoldoende onderbouwd	11%	2%
schuld te hoog t.o.v. winstgevendheid	1%	1%
risico kredietverstrekker	30%	73%
onvoldoende onderpand	13%	7%
onvoldoende interesse bij financier	16%	7%
verslechtering bedrijfsresultaat	3%	0%
anders	37%	27%

Bron: Panteia, 2015.

De helft van de afgewezen bedrijven zoekt verder

Met een afwijzing van de aanvraag op zak hoeft de zoektocht naar vreemd vermogen nog niet afgelopen te zijn. Van de 14% van de zoekende bedrijven die met een afwijzing te maken krijgt, probeert bijna de helft nog eens op een andere manier het gezochte bedrag binnen te krijgen. Dit blijkt uit figuur 3. Bedrijven in het kleinbedrijf zijn iets standvastiger geworden en zijn hardnekkiger dan eerst op zoek naar financiering. Ook hier geldt dat het aantal observaties op basis waarvan de figuur is opgesteld relatief beperkt is. Ontwikkelingen van de najaarsmeting ten opzichte van de voorjaarsmeting dienen dan ook zorgvuldig geïnterpreteerd te worden. Het overall aandeel (ongeveer de helft zoekt verder) is wel relatief stabiel.

figuur 3 heeft men geprobeerd op een andere manier aan kredietfinanciering te komen? (*n*=51)



Bron: Panteia, 2015.

Financiering van investeringen maakt de meeste kans

De slaagkans varieert met het doel van het gezochte vreemd vermogen: tabel 8 brengt het succes van de zoektocht in beeld voor vier financieringsdoelen. Aanvragen voor investeringendoeleinden worden over het algemeen het vaakst volledig gehonoreerd. Financiering voor de aanschaf van bedrijfsmiddelen (86%) en voor huisvesting (76%) kunnen relatief vaak rekenen op een volledige goedkeuring. Het aandeel gegunde werkkapitaalfinanciering lijkt hoog voor een doel waarbij het risico

bestaat dat de aangewende fondsen worden gebruikt voor verliesfinanciering. Een mogelijke verklaring is dat dit één van de financieringsdoelen is maar dat dat niet direct ook aan de financier gecommuniceerd wordt. Het aantal onderliggende waarnemingen bij de investeringsdoeleinden is relatief beperkt (27 tot 35) en de resultaten zijn derhalve indicatief.

tabel 8 toe- of afwijzing naar het doel van de gezochte kredietfinanciering

	beslissing op aanvraag				
	volledig	*deels*	*nee*	*totaal*	*aantal bedrijven*
werkkapitaal	72%	10%	17%	100%	82
huisvesting of verbouwing	76%	2%	22%	100%	27
aanschaf bedrijfsmiddelen	86%	5%	9%	100%	35
andere investering	66%	13%	21%	100%	35
totaal	66%	13%	21%	100%	

Bron: Panteia, 2015.

Bedrijven verwachten elders ook afgewezen te worden

Wanneer zij geconfronteerd worden met een afwijzing van hun vreemd vermogen aanvraag zoekt ongeveer één op de twee van de bedrijven verder. Hoewel dit een grote groep is, doet een substantieel deel dit dus nog steeds níet. Uit tabel 9 blijkt waarom deze ondernemingen dat niet doen. Het aantal waarnemingen waarop deze tabel is gebaseerd is **beperkt** en de gegeven antwoorden zeer divers, waardoor de resultaten hoogstens indicatief zijn.

tabel 9 waarom heeft men niet gezocht naar andere manieren om aan vreemd vermogen te komen (meerdere antwoorden mogelijk)

	aantal bedrijven: 33	
	totaal 2015-2	*totaal 2015-1*
investering (kon) uitgesteld	6%	14%
investeringskans gepasseerd	4%	3%
verwacht elders geen succes	21%	23%
onbekend met alternatieven	0%	4%
eigen middelen ingezet	21%	9%
anders	48%	53%

Bron: Panteia, 2015.

Wat een groot deel van de bedrijven weerhoudt van het voortzetten van de zoektocht is de verwachting dat zij ergens anders geen beter resultaat zullen behalen. Voor 21% van de bedrijven houdt de zoektocht na één afwijzing op, omdat zij bang zijn bij een andere bron hetzelfde resultaat te behalen. Ook doen bedrijven vaker een beroep op eigen middelen.

Andere voorname redenen om niet verder te zoeken zijn het kunnen uitstellen van de investeringen (vooral in het kleinbedrijf) of het inzetten van eigen middelen. Een selectie van andere overige redenen volgt:

> "Dan loop je tegen een muur op"
>
> "Dan kom ik terecht in een traject waar ik niet in terecht wil komen"

Gemist vreemd vermogen leidt tot rem op ontwikkeling

Het niet kunnen verkrijgen van de gezochte financiering is niet zonder gevolgen: bedrijven zijn immers met een specifiek doel op zoek naar deze financiering. Een niet gehonoreerde kredietvraag kan leiden tot een investering niet door kunnen laten gaan of zelfs het einde van een bedrijf. Deze gevolgen worden uiteengezet in tabel 10. Ook hier geldt dat het aantal waarnemingen waarop deze tabel is gebaseerd **beperkt** is en de gegeven antwoorden divers zijn, waardoor de resultaten hoogstens indicatief zijn.

tabel 10 gevolgen van het niet krijgen van vreemd vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

	aantal bedrijven: 45	
	totaal 2015-2	*totaal 2015-1*
rem op ontwikkeling of groei[8]	61%	41%
w.v. niet kunnen investeren	29%	17%
geen R&D kunnen doen	0%	0%
bedrijfsbeëindiging	16%	0%
personeel moeten ontslaan	3%	4%
ander gevolg	31%	27%
geen gevolg	22%	39%

Bron: Panteia, 2015.

Voor één op de vijf bedrijven heeft het niet kunnen aantrekken van de financiering geen gevolg. Dit zijn bedrijven die het met eigen middelen gered hebben of die de investeringen uit hebben kunnen stellen. Voor nog eens 29% heeft het er toe geleid dat zij hun investering niet hebben kunnen doen en ruim 60% ervoer daarom een rem op de algehele ontwikkeling of groei van het bedrijf.

Een grote groep bedrijven noemt andere gevolgen, een selectie van deze gevolgen is hier onder opgenomen:

> "Achterstand in betalingen"
>
> "We gaan nu waarschijnlijk huren en dat is een aanslag op het rendement"

3.2 Bron van gevonden vreemd vermogen

Bij het aantrekken van vreemd vermogen is de bank vaak de aangewezen partij. Dit wordt bevestigd door tabel 11 die laat zien waar bedrijven het door hen gezochte vreemd vermogen succesvol wisten aan te trekken. Het aandeel van de eigen bank neemt door de tijd echter af.

Ondernemingen zoeken vreemd vermogen steeds breder

De voorjaarsmeting uit 2015 deed een behoorlijke verandering vermoeden in het zoekgedrag van bedrijven. Het belang van de huisbank als bron van vreemd vermogen halveerde bijna en dat van andere banken zag een verdubbeling. Die enorme schifting

[8] Deze categorie is een optelling van 'niet kunnen investeren' en open antwoorden voor zover die een geremde groei of ontwikkeling inhouden. Voorbeelden zijn projecten die niet doorgaan of het mislopen van opdrachten.

wordt nu door de resultaten van de najaarsmeting wat genuanceerd: het belang van de huisbank stijgt naar 55% en dat van andere banken neemt af naar 10%. Deze veranderingen doen zich vooral voor in het midden- en grootbedrijf, wat doet vermoeden dat zij zich een grotere flexibiliteit in financier kunnen veroorloven ten opzichte van het kleinbedrijf.

Is er dan helemaal geen sprake meer van een verbreding van de zoektocht naar vreemd vermogen? Wel degelijk: het aandeel van de huisbank ligt nog steeds fors onder dat van de voorjaarsmeting uit 2014. Familie en vrienden en leverancierskrediet laten bovendien een stijgend verloop zien en worden ook steeds belangrijker. Familie en vrienden zijn logischerwijs geen bron van belang voor het grootbedrijf, maar zijn voor zowel klein- als middenbedrijf steeds belangrijker. De rol van leverancierskrediet is voor alle bedrijfsgrootten toegenomen.

tabel 11 bron van gevonden vreemd vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 155*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*	*totaal 2014-1*
huisbank	38%	62%	60%	55%	44%	74%
andere bank	8%	10%	11%	10%	29%	14%
familie en vrienden	28%	9%	0%	9%	3%	3%
leveranciers	19%	15%	11%	14%	7%	3%
anders	16%	12%	22%	18%	26%	19%

Bron: Panteia, 2015.

Van de bedrijven die externe financiering hebben gezocht bij een bank, was 39% op zoek naar rekening-courantkrediet en 50% naar een lening met een langere looptijd. De rest zocht naar een combinatie van beide of naar een leasecontract. De categorie andere bronnen van vreemd vermogen bestaat hoofdzakelijk uit leaseconstructies, financiering door de moedermaatschappij en private investeerders.

3.3 Relatie slaagkans met gezocht bedrag

Grotere financieringsbedragen worden vaker *volledig* gehonoreerd dan kleinere bedragen. Dit blijkt zowel uit de realisaties over het afgelopen jaar als uit de verwachtingen die bedrijven zelf uitspreken: zie hiervoor tabel 12.

tabel 12 toekenning en afwijzing naar gezocht bedrag[9] (gemiddeld gezochte bedragen * € 1.000)

	aantal bedrijven: 205	
resultaat zoektocht	*gemiddelde*	*mediaan*
volledig	€ 7.200	€ 1.300
deels of niet	€ 5.500	€ 250

Bron: Panteia, 2015.

De financieringsaanvragen die volledig werden toegekend, hadden het afgelopen half jaar een gemiddelde omvang van € 7,2 miljoen, de deels of volledig afgewezen

[9] De gepresenteerde bedragen zijn op 5% aan onder- en bovenzijde getrimd. Dit wil zeggen dat de 5% hoogste en 5% laagste bedragen zijn verwijderd, omdat een gemiddelde erg gevoelig is voor extreem hoge of extreem lage bedragen. Dergelijke bedragen leveren een sterk vertekend beeld van het gemiddelde op.

aanvragen waren gemiddeld € 5,5 miljoen. Deze hoge bedragen per bedrijf zijn het gevolg van de erg hoge bedragen die meer gebruikelijk zijn in het grootbedrijf, wat het *overall* gemiddelde vertekend. Daarom is ook het mediane bedrag opgenomen. Wanneer alle bedragen van laag naar hoog worden gesorteerd is de mediaan het bedrag dat precies in het midden zit. Deze maatstaf is minder gevoelig voor extreme waarden en geeft een meer waarheidsgetrouw beeld van de financieringsomvang die gezocht wordt door een typisch bedrijf met een financieringsbehoefte.

Slaagkans neemt toe met bedrag
Er bestaat een duidelijk verband tussen bedrijfsgrootte en slaagkans. De kleinere bedrijven zoeken minder financiering en zijn om diverse redenen minder aantrekkelijk voor kredietverstrekkers (meer risico, relatief hoge screeningkosten), dus hun slaagkans ligt ook lager. Bovendien drukken de te maken kosten relatief zwaar op het (kleinere) financieringsbedrag dat zij zoeken.

3.4 De belangrijkste punten op een rijtje

De meest voorname bevindingen en ontwikkelingen betreffende het zoeken en vinden van vreemd vermogen in de periode van maart tot september 2015 zijn als volgt:

- Bedrijven zijn succesvoller geworden in het vinden van vreemd vermogen: 79% weet het gezochte bedrag volledig aan te trekken versus 74% in de meting 2015-1. Dit is onderdeel van een duidelijke ontwikkeling. De slaagkans neemt jaar op jaar toe en was slechts 60% begin 2013.

- Dit succes concentreert zich vooral in het midden- en grootbedrijf. Vooral de slaagkans van het middenbedrijf is sterk verbeterd. In meting 2015-1 wist 64% het gezochte bedrag volledig aan te trekken, in meting 2015-2 is dat toegenomen tot 89%.

- Slechts 57% van het kleinbedrijf krijgt het volledige bedrag. Toch betekent ook dit een verbetering ten opzichte van de meting 2015-1: toen slaagde 51%. In 2014-2 was de slaagkans nog iets lager voor deze groep: 49% van het kleinbedrijf.

- De slaagkans is het hoogst bij investeringsdoeleinden: bij de aanschaf van bedrijfsmiddelen (86%) en bij financiering van huisvesting of een verbouwing (76%). Werkkapitaalfinanciering (72%) is moeilijker te realiseren.

- Als bedrijven er niet in slagen om de gezochte financiering aan te trekken is dat vooral vanwege het risico voor de kredietverstrekker, een lage solvabiliteit of simpelweg onvoldoende interesse bij de financier. De helft van de bedrijven die afgewezen wordt, probeert alsnog op een andere manier aan financiering te komen. Deze inzichten zijn gebaseerd op een relatief beperkt aantal waarnemingen en zijn indicatief.

- Ondernemingen die er in slagen vreemd vermogen aan te trekken, vinden dit nog steeds vooral bij de bank: 55% bij de huisbank en 10% bij een andere bank. Het belang van de huisbank neemt daarmee weer iets toe, maar ligt nog altijd fors onder het historische peil (in metingen 2011 en 2012-1 was het belang van de huisbank bijvoorbeeld nog meer dan 70%). Familie en vrienden en leveranciers zijn een steeds belangrijkere bron van vreemd vermogen.

4 Eigen vermogen gezocht en gevonden

Dit hoofdstuk behandelt het zoeken naar **eigen** vermogen en redenen om daar juist van af te zien, en verder, of men het heeft gekregen en bij wie, en eventuele redenen waarom men het gewenste bedrag niet heeft kunnen aantrekken. Er zijn aanzienlijk minder zoekers naar eigen dan naar vreemd vermogen, en bij sommige bevindingen is het aantal onderliggende waarnemingen daardoor zeer gering. Die resultaten moeten dan ook als indicatief beschouwd worden. Extern eigen vermogen bestaat uit alle financieringsvormen die de financier een eigendomspositie opleveren. Voorbeelden zijn door de ondernemer ingebrachte middelen en de minderheidsbelangen van aandeelhouders die recht hebben op wat overblijft nadat aan de verplichtingen van vreemd vermogen verstrekkers is voldaan.

4.1 De keuze om op zoek te gaan naar eigen vermogen

Bijna alle ondernemingen zijn wel met eigen vermogen gefinancierd. Private middelen die ingelegd zijn door de ondernemer toen hij of zij het bedrijfje startte of stukjes van het bedrijf in handen van aandeelhouders. De eigen vermogenspositie kan bovendien aangevuld worden uit overwinst. Toch is (extern) eigen vermogen niet altijd een voor de hand liggende bron van financiering voor uitbreidingen of andere investeringen. Vaak betekent dit dat nieuwe aandeelhouders gezocht moeten worden en dat het eigendom over de onderneming verder versnippert raakt. Redenen om **wél** met eigen vermogen te financieren zijn opgenomen in tabel 13. Het aantal waarnemingen is **zeer beperkt** en resultaten zijn dus niet meer dan indicatief.

tabel 13 reden om **wel** te kiezen voor financiering met eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

Reden	*aantal bedrijven: 19[10]*	
	totaal 2015-2	*totaal 2015-1*
vreemd vermogen niet aan kunnen trekken	9%	42%
aantrekken eigen vermogen makkelijker	47%	27%
vreemd vermogen is te duur	35%	20%
solvabiliteit verbeteren	7%	0%
anders	4%	20%

Bron: Panteia, 2015.

De voornaamste groep ondernemers die externe financiering in de vorm van eigen vermogen heeft gezocht, deed dit omdat ze er niet in slaagde vreemd vermogen los te peuteren. Een deel ervaart het aantrekken van eigen vermogen ook als gemakkelijker. In de categorie 'anders' wordt eigen vermogen als een financieringsvorm gezien met een nauwere relatie.

*Redenen om **niet** te financieren met extern eigen vermogen*

Eén van de meest voorname redenen om **niet** te kiezen voor financiering met eigen vermogen is dat het simpelweg niet nodig is: zie tabel 14. Ook verwacht men vaak de noodzakelijke financiering simpelweg niet via eigen vermogen aan te kunnen trekken

[10] Dit is de groep bedrijven die aangegeven heeft financiering met eigen vermogen te zoeken. De omvang van deze groep is zeer **beperkt**, waardoor resultaten niet meer dan indicatief zijn.

en wordt vreemd vermogen goedkoper geschat. Financiering via vreemd vermogen blijft voor een grotere groep dan ook de eerste keus.

In de tabel is ook te zien dat de redenen om niet te kiezen voor financiering met eigen vermogen verschillen bij kleine en grote bedrijven. Voor grotere bedrijven is het vaker goedkoper om met vreemd vermogen te financieren of beslist het moederbedrijf. In het mkb verwacht men het vaker niet aan te kunnen trekken.

tabel 14 reden om **niet** te kiezen voor financiering met eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 147*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*	*totaal 2014-1*
niet nodig	27%	28%	17%	27%	32%	22%
vreemd vermogen is goedkoper	8%	4%	30%	8%	8%	6%
moederbedrijf beslist	0%	2%	12%	0%	0%	2%
verwacht niet aan te kunnen trekken	11%	12%	4%	11%	26%	24%
te duur	2%	0%	15%	2%	2%	1%
teveel werk	2%	17%	2%	3%	0%	0%
wil geen zeggenschap inleveren	10%	10%	6%	10%	2%	16%
vreemd vermogen of bank is eerste keus	8%	8%	7%	8%	15%	3%
bedrijfsstructuur[11]	4%	5%	5%	4%	0%	1%
anders	32%	19%	6%	32%	18%	16%

Bron: Panteia, 2015.

De categorie 'anders' in de tabel betreft in een aantal gevallen korte termijn-financiering, waardoor eigen vermogen niet in aanmerking komt. Andere genoemde redenen om niet te kiezen voor financiering met eigen vermogen zijn:

"Geen noodzaak tot financieren met eigen vermogen, de balansverhoudingen zijn goed"

"Ik weet niet hoe dat moet: nooit aan gedacht"

"Via de bank is eenvoudiger"

4.2 Succes in het aantrekken van eigen vermogen

Slaagkans eigen vermogen drastisch omhoog

Figuur 4 (door afrondingen tellen de cijfers soms niet op tot 100%) laat een enorme ommekeer zien in de slaagkans voor bedrijven die op zoek gingen naar financiering in de vorm van eigen vermogen. Vanaf 2012 (66% volledig gekregen, niet opgenomen in de figuur) is dit aandeel door de jaren heen consequent afgenomen. Deze najaarsmeting vertoont een drastisch ander beeld waarin 77% van de aanvragen volledig is goedgekeurd. Deze toename komt hoofdzakelijk op het conto van het grootbedrijf, met een uitzonderlijk hoge slaagkans, maar wordt breed gedragen door bedrijven in alle grootteklassen.

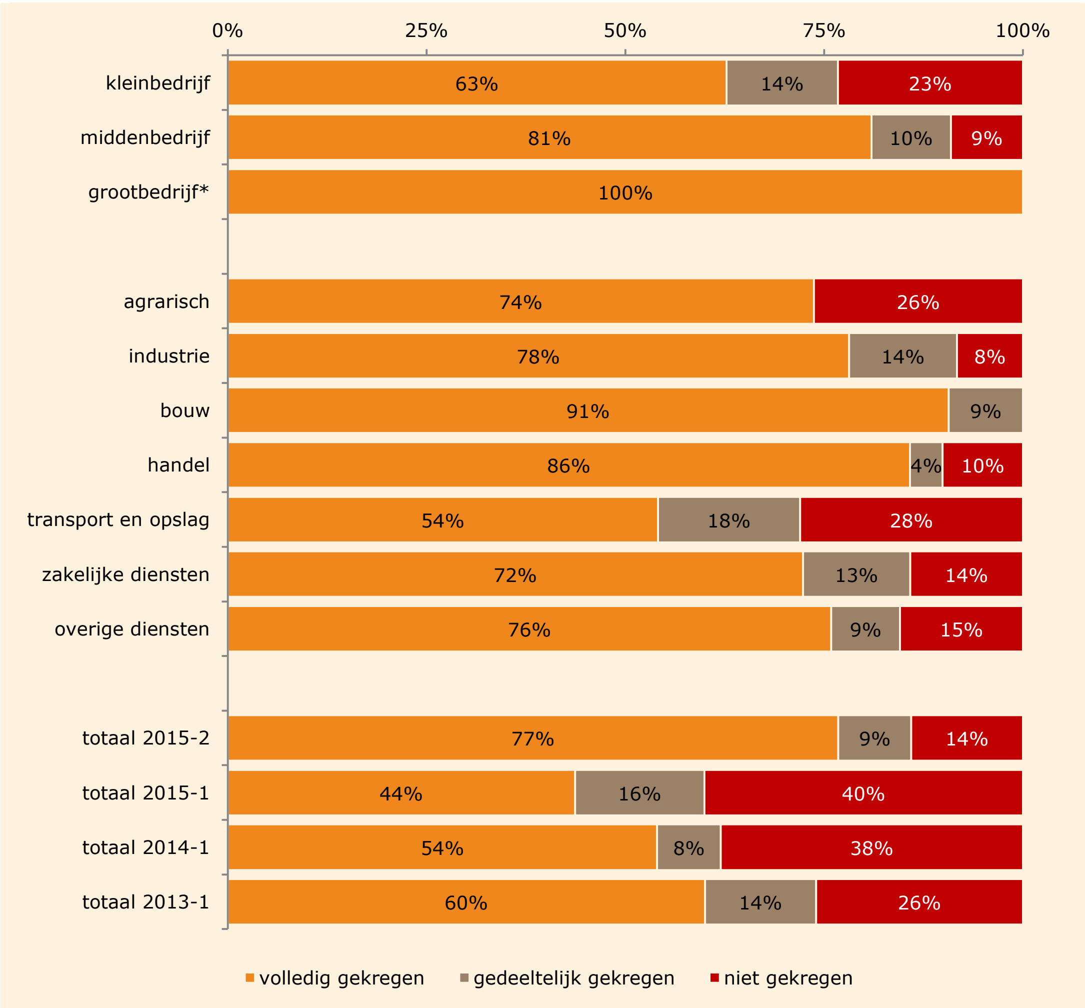
De waargenomen ommezwaai kan op twee wijzen geïnterpreteerd worden. Enerzijds is de verandering zo extreem dat het onwaarschijnlijk is dat de slaagkans in een half

[11] Bedrijfsstructuur verwijst naar juridische obstakels voor het aantrekken van extern eigen vermogen, zoals bij een beursnotering of een coöperatie.

jaar tijd echt bijna verdubbeld is. Het aantal onderliggende observaties is zeker niet hoog maar ook niet uitzonderlijk laag. Anderzijds past de verbeterde slaagkans in het aantrekken van het eigen vermogen in een trend die in de voorjaarsmeting van 2015 ook waarneembaar was bij het aantrekken van vreemd vermogen. Na opeenvolgende metingen waarin die slaagkans enkel afnam, vertoont deze nu een consequent herstel. De eerstvolgende meting van de Financieringsmonitor in 2016 zal uit moeten wijzen of de ommezwaai bij het eigen vermogen onderdeel is van een stabiele ontwikkeling, of een eenmalige waarneming is.

De slaagkans in het aantrekken van extern eigen vermogen neemt toe naarmate bedrijven groter zijn. Net als bij het aantrekken van vreemd vermogen geldt hierbij dat grote bedrijven veiliger investeringen zijn: ze zijn transparanter en meer divers in hun activiteiten. Bovendien hebben grotere bedrijven vaker al eens de eerste stap naar financiering met (extern) eigen vermogen gemaakt en zijn zij daardoor al bekend met financieringsconstructies met aandeelhouders. Het toegenomen belang van (nieuwe) aandeelhouders als bron van eigen vermogen (zie tabel 16) is mede verklarend voor de verbeterde slaagkans in het grotere bedrijfsleven. Bedrijven in de bouwnijverheid en handel melden de beste slaagkansen, bedrijven in de transport en opslag de slechtste.

figuur 4 geslaagd of niet bij het aantrekken van het gezochte eigen vermogen (totaal *n*=78)



*Bron: Panteia, 2015; * gebaseerd op een **zeer** beperkt aantal waarnemingen.*

Eigen vermogen wat makkelijker te vinden
De verbeterde slaagkans vertaalt zich ook naar een groter aandeel bedrijven dat het aantrekken van eigen vermogen als gemakkelijk ervaart. Zie tabel 15. Deze ontwikkeling concentreert zich vooral in het middenbedrijf, waar het aandeel is toegenomen van 53% tot 80%.

tabel 15 extern eigen vermogen makkelijk te vinden

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 78*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
makkelijk te vinden	53%	80%	58%	58%	52%

Bron: Panteia, 2015.

4.3 Bron van gevonden eigen vermogen

Bestaande aandeelhouders vaker bron van eigen vermogen
Bestaande aandeelhouders en familie en vrienden zijn de belangrijkste bronnen van **verkregen** eigen vermogen, gevolgd door het privévermogen: zie tabel 16 die laat zien waar bedrijven het door hen gezochte eigen vermogen succesvol wisten aan te trekken. Ten opzichte van de voorgaande metingen valt het sterk toegenomen aandeel van participatie- en regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROM) op, waarbij in acht genomen dient te worden dat het aantal respondenten relatief **laag** is en de antwoordcategorieën divers. Bestaande aandeelhouders zijn de voornaamste bron van verkregen eigen vermogen geworden. Van een lange termijntrend is echter nog niet direct sprake, gelet op de eerdere ontwikkeling in tegengestelde richting in het voorjaar van 2015 (27%). Ook het belang van nieuwe aandeelhouders is toegenomen.

tabel 16 bron van gevonden eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 56*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*	*totaal 2014-1*
privévermogen	21%	17%	8%	17%	25%	21%
bestaande aandeelhouders	12%	40%	81%	35%	27%	31%
nieuwe aandeelhouders	8%	14%	2%	8%	3%	1%
andere bedrijven	9%	2%	0%	6%	17%	7%
familie of vrienden	34%	24%	0%	24%	25%	30%
participatiemaatschappij, ROM[12]	15%	5%	4%	10%	3%	0%
informele investeerders	10%	0%	0%	5%	1%	6%
banken (*private equity*)	6%	0%	4%	4%	7%	4%

Bron: Panteia, 2015.

Privévermogen is vooral van belang in het mkb: voor het kleinbedrijf is het samen met geld ingelegd door familie en vrienden de belangrijkste bron van eigen vermogen. Dit heeft er waarschijnlijk mee te maken dat dit vooral een vorm van startfinanciering is. In het midden- en grootbedrijf is het belang van de bestaande aandeelhouders het grootst.

[12] Regionale Ontwikkelingsmaatschappij

Niet of minder gekregen: risico te groot
Wanneer ondernemers er niet in geslaagd zijn het gezochte eigen vermogen succesvol aan te trekken is de belangrijkste reden volgens ondernemers het ervaren risico voor de beoogde verschaffer van dat vermogen. Zie tabel 17. Daarmee speelt dit nu een voornamere rol dan het gebrek aan interesse, wat in het verleden als belangrijkste reden werd aangewezen. De groep respondenten is zeer **beperkt** en het betreft hier de eigen interpretatie van de ondernemers.

tabel 17 reden waarom gezocht eigen vermogen niet of niet volledig is aangetrokken (meerdere antwoorden mogelijk)*

reden	*aantal bedrijven: 19**	
	totaal 2015-2	*totaal 2015-1*
te duur	6%	18%
risico voor financier	58%	19%
te tijdrovend	0%	2%
onvoldoende interesse bij financiers	30%	23%
geen toestemming commissarissen of aandeelhouders	4%	0%
anders	7%	48%

*Bron: Panteia, 2015; * gebaseerd op een zeer beperkt aantal waarnemingen.*

4.4 Ontwikkeling eigen vermogen

Uit metingen van de financieringsmonitor in voorgaande jaren bleek vaak dat de groep bedrijven die het eigen vermogen zowel absoluut als relatief zag afnemen ongeveer gelijk aan elkaar was op één van de drie bedrijven. Begin dit jaar heeft zich een daling in dit aandeel voorgedaan naar ongeveer één op de vijf bedrijven en dat blijft stabiel. Minder bedrijven zagen dus hun eigen vermogenspositie verslechteren. Zie tabel 18.

tabel 18 ontwikkeling eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk in onderste deel tabel)

	grootteklasse			*aantal bedrijven:1.391 / 378*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*	*totaal 2014-1*
absoluut bedrag EV afgenomen	26%	21%	18%	21%	22%	32%
aandeel EV op balans afgenomen	26%	20%	22%	23%	23%	31%
oorzaak afname:						
negatief resultaat uit bedrijfsvoering	58%	54%	34%	47%	51%	64%
dividenduitkering	9%	14%	35%	21%	16%	9%
afschrijvingen materiële activa	12%	9%	2%	7%	7%	5%
andere reden	27%	30%	35%	31%	29%	16%
geen reden genoemd	1%	0%	1%	1%	1%	1%

Bron: Panteia, 2015.

Fors verschil tussen absolute en relatieve afname eigen vermogen
Iets meer dan één op de vijf bedrijven zag het absolute bedrag aan eigen vermogen op de balans in de eerste helft van 2015 afnemen. Dit is een wezenlijke verbetering ten opzichte van de voorjaarsmeting in 2014 en is een gunstig teken: het betekent dat een groter deel van het bedrijfsleven haar eigen vermogenspositie het afgelopen jaar

heeft kunnen uitbouwen of ten minste heeft kunnen behouden. Deze daling van de afname (en dus juist een verbetering van de eigen vermogenspositie) concentreert zich in het grootbedrijf. Een ongeveer even grote groep van 23% geeft aan dat ook het *aandeel* eigen vermogen, ofwel de solvabiliteit, is afgenomen.

Dividenduitkering werd in recente metingen consequent vaker genoemd dan voorheen. Het lijkt er op dat bedrijven, nu het hen economisch weer iets meer voor de wind gaat, weer meer dividend uitkeren. Bij de 'andere' redenen springen er twee categorieën uit, namelijk investeringen (die worden gefinancierd met vreemd vermogen) en overnames, en balansverschuivingen. Een selectie van andere redenen voor de afname van het eigen vermogen:

"Scherpere boekhoudregels"

"Wegens privéredenen het eigen vermogen in de onderneming aangesproken"

"Reorganisatie van het bedrijf"

4.5 De belangrijkste punten op een rijtje

De meest voorname bevindingen en ontwikkelingen betreffende het zoeken en vinden van eigen vermogen in de periode van maart tot september 2015 zijn als volgt, erbij in acht nemende dat het aantal onderliggende waarnemingen in dit gehele hoofdstuk relatief **beperkt** zijn en de resultaten dus veelal indicatief:

- Als bedrijven willen financieren met eigen vermogen, doen ze dat vooral omdat ze het gemakkelijker vinden. Doen ze het niet, dan is dat vooral omdat ze verwachten het niet aan te kunnen trekken en omdat ze geen zeggenschap willen inleveren.

- Bedrijven zijn succesvoller geworden in het vinden van eigen vermogen: 77% weet het gezochte bedrag volledig aan te trekken versus 44% in de meting 2015-1. Dit is een kentering van een eerdere ontwikkeling waarin de slaagkans steeds afnam. Het onderliggende aantal waarnemingen is echter relatief beperkt.

- Het eigen vermogen neemt minder vaak af: zowel in absolute zin (het bedrag op de balans) als relatief (de solvabiliteitsratio). Het blijft dus vaker stabiel of groeit. Als het eigen vermogen afneemt is dat vooral door negatieve bedrijfsresultaten.

5 Afhandeling en voorwaarden

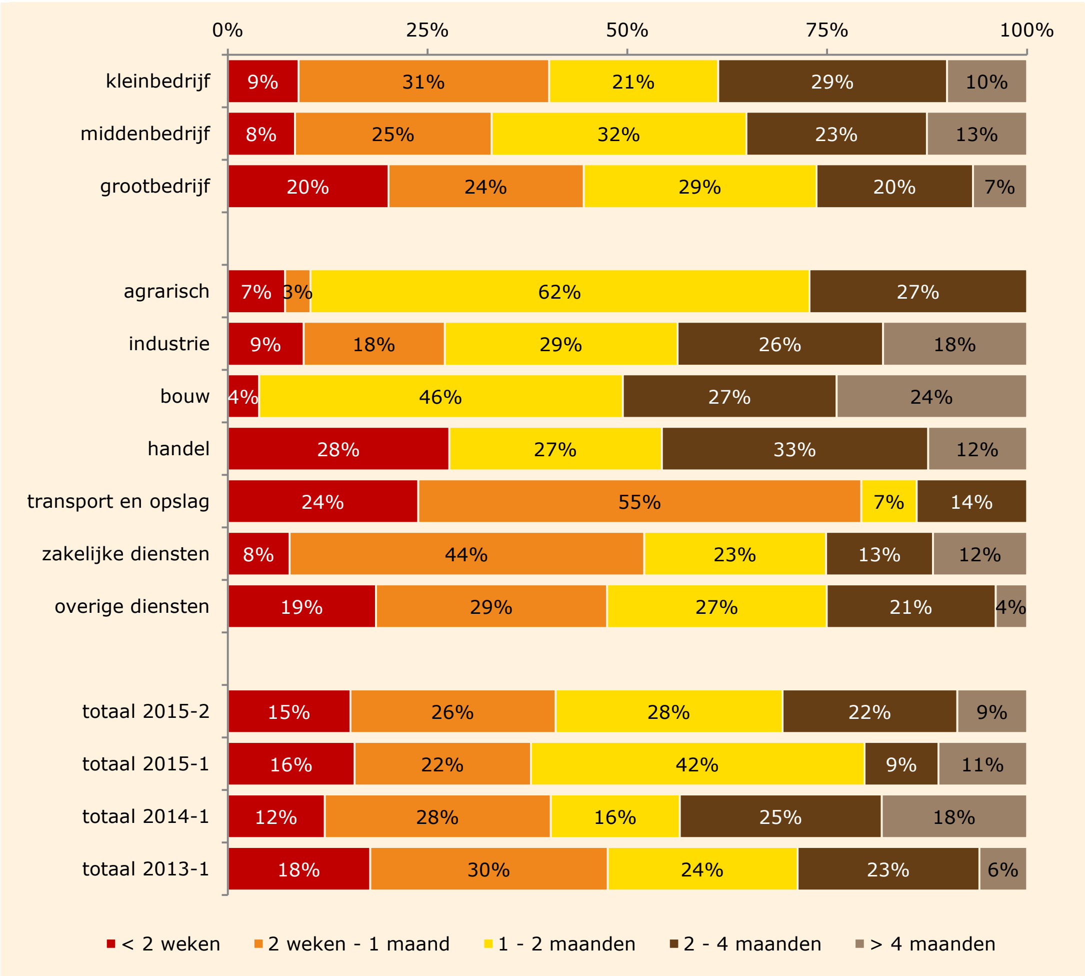
Dit hoofdstuk behandelt de voorwaarden van banken voor kredietverlening aan bedrijven, en wijzigingen daarvan, en daarnaast eventuele aanpassing van het eigen debiteurenbeleid.

5.1 Afhandeling

Behandelingstijd neemt weer toe

De resultaten gepresenteerd in Figuur 5 (door afrondingen tellen de cijfers soms niet op tot 100%) maken duidelijk dat de afhandeling van een financieringsaanvraag bij de bank (vanaf correcte indiening van alle gevraagde documenten) in het eerste halfjaar van 2015 weer iets is verslechterd ten opzichte van 2014. Dit komt vooral doordat er nu meer tijd wordt uitgetrokken voor de aanvragen die een middellange behandeltijd hebben. Voor een groot deel van de aanvragen die voorheen in 1 tot 2 maanden behandeld werden, wordt nu 2 tot 4 maanden uitgetrokken.

figuur 5 looptijd van de behandeling door de kredietverstrekker (*n*=115)



Bron: Panteia, 2015.

Ruim twee op de vijf aanvragen wordt nu afgehandeld binnen een maand tijd, 28% in 1 tot 2 maanden en bijna een derde van de aanvragen vergt meer dan twee maanden behandeltijd door de bank.

Snelste afhandeling in kleinbedrijf en grootbedrijf
In het kleinbedrijf ligt het aandeel bedrijven dat binnen een maand uitsluitsel krijgt het hoogst: 40% van de aanvragen is binnen die periode afgehandeld, terwijl dit voor 33% in het middenbedrijf geldt. Opmerkelijk genoeg vertonen het kleinbedrijf en het grootbedrijf in deze zin dan ook meer overeenkomsten. In het grootbedrijf is de behandeltijd het kortst en wordt één op de vijf aanvragen binnen twee weken behandeld. Het zijn waarschijnlijk andere krachten die hier aan ten grondslag liggen. In het grootbedrijf is het toekenningspercentage van kredietaanvragen zeer hoog: deze bedrijven zijn meer transparant, meer gediversifieerd en meer gedreven in het verkrijgen van externe financiering. Dit maakt de behandeling van een aanvraag door een bank dan ook gemakkelijker en sneller.

In het kleinbedrijf is het afwijzingspercentage echter het hoogst: daar wordt 37% van de kredietaanvragen volledig afgewezen (zie figuur 2). Aanvragen die op voorhand geen kans maken, plannen die slecht onderbouwd zijn of aanvragen die duidelijk een te groot risico voor de kredietverschaffer betekenen en dus snel worden afgekeurd, vergen ook weinig tijd van de bank.

tabel 19 gemiddeld aanvaardbaar geachte looptijd

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 89*		
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*	*totaal 2014-1*
gemiddelde in weken	4,3	6,0	5,9	5,6	6,3	5,7

Bron: Panteia, 2015.

Aanvaardbaar geachte doorlooptijd: verschil tussen midden- en grootbedrijf
Hoewel de daadwerkelijk gerealiseerde doorlooptijd toeneemt, neemt het geduld van ondernemers af. De gemiddelde looptijd die zij als aanvaardbaar beschouwen is met bijna een week afgenomen tot ruim 5,5 weken: zie tabel 19. Door de verschillende metingen heen doen zich echter geen omvangrijke schommelingen voor groter dan een week en de aanvaardbaar geachte looptijd is buitend ie schommelingen vrij stabiel. Het midden- en grootbedrijf gunt de kredietverschaffer zes weken de tijd, het kleinbedrijf is veel ongeduldiger en geeft ruim vier weken. Daarmee sluiten de wensen en de ervaringen bij het kleinbedrijf het slechtst op elkaar aan.

5.2 Rente

Bedrijven betaalden in het afgelopen halfjaar evenveel rente als gemiddeld over 2014. Dit blijkt uit de resultaten gepresenteerd in tabel 20. Over een wat langere termijn bekeken betekent dit een stabilisatie na een consequente verlaging van de te betalen rente. De verklaring voor deze daling is tweeledig. Allereerst is de basisrente gedaald. Deze volgt de Euribor, het benchmarktarief op de geldmarkt en deze is sinds mei 2014, met een kleine uitzondering in december van dat jaar, consequent gedaald. Ten tweede is ook de risico-opslag afgenomen. Banken scherpen sinds het vierde kwartaal van 2014 hun acceptatiecriteria voor het mkb niet verder aan. Zie paragraaf 4.5. De financieringsvoorwaarden voor het grootbedrijf zijn sinds eind 2013 versoepeld. De rente is één van deze voorwaarden. De vaste rente volgt bovendien een trend die

zichtbaar is in de rente op tienjaars staatsleningen in het Eurogebied, die sinds december 2013 eveneens een dalend verloop vertonen.

tabel 20 betaalde rentepercentages

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 154*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
vaste rente	4,4%	3,3%	2,4%	3,0%	2,9%
variabele rente	2,6%	2,2%	2,0%	2,1%	2,1%

Bron: Panteia, 2015.

Vergeleken met de voorjaarsmeting uit 2015 concentreert de marginale stijging in de gemiddeld betaalde vaste rente zich in het mkb.

5.3 Onderpand

Grootbedrijf wordt vaker onderpand gevraagd

Kredietverschaffers vroegen het afgelopen half jaar weer vaker om onderpand bij een nieuwe externe financieringsaanvraag dan in 2014. In 36% van de kredietaanvragen vraagt de crediteur om onderpand. Onderpand is daarmee weer iets vaker een bepalende factor geworden in de kans om krediet aan te trekken dan in de voorjaarsmeting. Zie tabel 21. Het gaat dan om bedrijfspanden, roerend goed zoals machines en inventaris, en in het kleinbedrijf ook vaak de privéwoning van de ondernemer. Dit speelt bij ondernemingen zonder rechtspersoonlijkheid, waarbij het privé en zakelijk eigendom niet gescheiden zijn. Vooral het belang van debiteuren en voorraden als onderpand vertoont een duidelijke groei. 'Andere' genoemde vormen van onderpand zijn onder meer een privéborgstelling, grond en de handelsvoorraad.

tabel 21 gevraagd onderpand

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 155 / 59*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
onderpand gevraagd	29%	19%	47%	36%	28%
waarvan:					
bedrijfspand(en)	30%	9%	12%	15%	11%
machines, inventaris, beleggingen	33%	19%	3%	10%	22%
privéwoning	17%	0%	0%	3%	11%
debiteuren en voorraden	11%	15%	44%	35%	19%
ander onderpand	9%	57%	41%	37%	38%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2015.

Het niveau is nu weer vergelijkbaar met de najaarsmeting van 2014 (39%). Het toegenomen belang van onderpand concentreert zich volledig in het grootbedrijf, waar het aandeel bedrijven dat werd verzocht onderpand te overleggen in het voorjaar van 2015 nog 18% bedroeg. Grote bedrijven hebben, meer dan het mkb, geprofiteerd van versoepelingen in de acceptatiecriteria door banken (zie figuur 6, welke later wordt besproken). De mate waarin deze criteria worden versoepeld, neemt echter af. Eén van de criteria die hier onder valt is het gevraagde onderpand.

5.4 Financieringsvoorwaarden banken

Minder dan de helft van alle bedrijven geeft aan dat hun bank de kredietvoorwaarden heeft aangepast op een of meer punten. Dit blijkt uit tabel 22. Meestal gaat het daarbij om wijzigingen van de rente en andere kosten, maar daarnaast noemt men ook aanpassing van de (maximale) omvang van het krediet nog vrij vaak. Ten opzichte van de meting in het voorjaar van 2015 hebben marginaal meer bedrijven te maken gehad met wijzigingen.

tabel 22 aanpassingen van financieringsvoorwaarden

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 1.399*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
aanpassingen genoemd	45%	44%	46%	45%	44%
rente	28%	25%	29%	28%	27%
w.v. vaste rente verhoogd	6%	5%	7%	6%	8%
w.v. vaste rente verlaagd	13%	9%	13%	12%	9%
w.v. variabele rente verhoogd	5%	8%	5%	6%	8%
w.v. variabele rente verlaagd	10%	12%	15%	13%	10%
andere kosten	25%	19%	22%	23%	24%
w.v. verhoogd	23%	18%	16%	19%	21%
w.v. verlaagd	1%	1%	6%	3%	2%
omvang krediet(lijn)	9%	13%	17%	14%	11%
w.v. vergroot	2%	7%	7%	5%	4%
w.v. verkleind	7%	6%	10%	8%	7%
looptijd krediet	4%	6%	6%	5%	3%
w.v. verkort	1%	3%	1%	1%	2%
w.v. verlengd	2%	3%	5%	4%	2%
eisen onderpand	2%	6%	8%	5%	6%
w.v. aangescherpt	2%	5%	4%	3%	5%
w.v. versoepeld	0%	1%	4%	2%	1%
solvabiliteitseisen	1%	3%	5%	3%	3%
w.v. aangescherpt	1%	2%	3%	2%	3%
w.v. versoepeld	0%	1%	2%	1%	1%
andere voorwaarden	6%	8%	6%	6%	7%
w.v. aangescherpt	6%	7%	4%	5%	6%
w.v. versoepeld	0%	0%	2%	1%	0%

Bron: Panteia, 2015.

Rente wordt vaker verlaagd en de ook andere voorwaarden verbeteren

De daadwerkelijk betaalde rente die ondernemers zelf rapporteren (tabel 20) blijft stabiel en bedrijven worden vaker gevraagd onderpand te overleggen bij een nieuwe financieringsaanvraag (tabel 21), maar toch blijkt uit het algemene beeld dat de financieringsvoorwaarden juist verbeteren. Zowel de vaste als de variabele rente worden vaker verlaagd dan verhoogd en de relatieve omvang van de bedrijven die een

verlaging rapporteren neemt toe. Dit past in het beeld dat werd geschetst in paragraaf 5.2, waar bleek dat een continu dalende Euribor en rente op tienjaars staatsobligaties gecombineerd met voorzichtige versoepelingen in de acceptatiecriteria door banken, er voor hebben gezorgd dat de rente is gezakt. Naast de aantrekkelijkere rentetarieven hanteren banken nu vaker lagere kosten en een langere looptijd op het krediet.

Alsmaar stijgende andere kosten
In de ervaring van ondernemers wordt de rente, zowel vast als variabel, vaker verlaagd dan verhoogd wanneer er sprake is van een aanpassing in deze voorwaarde. Andere kosten buiten de rente (commissies en vergoedingen die in rekening worden gebracht) worden echter veel vaker verhoogd dan verlaagd. Deze verhouding tussen verhogingen en verlagingen is ook in eerdere metingen zichtbaar, wat betekent dat de andere kosten in de ogen van ondernemers consequent verhoogd worden. Dit is een ontwikkeling die ook in breder perspectief waargenomen wordt. Uit de SAFE van 2014, blijkt dat ondernemers in het Europese mkb jaar na jaar een netto verhoging van de overige kosten rapporteren[13]. Ook in 2014, wanneer de rente netto daalt en de omvang van de lening of kredietlijn alweer toeneemt.

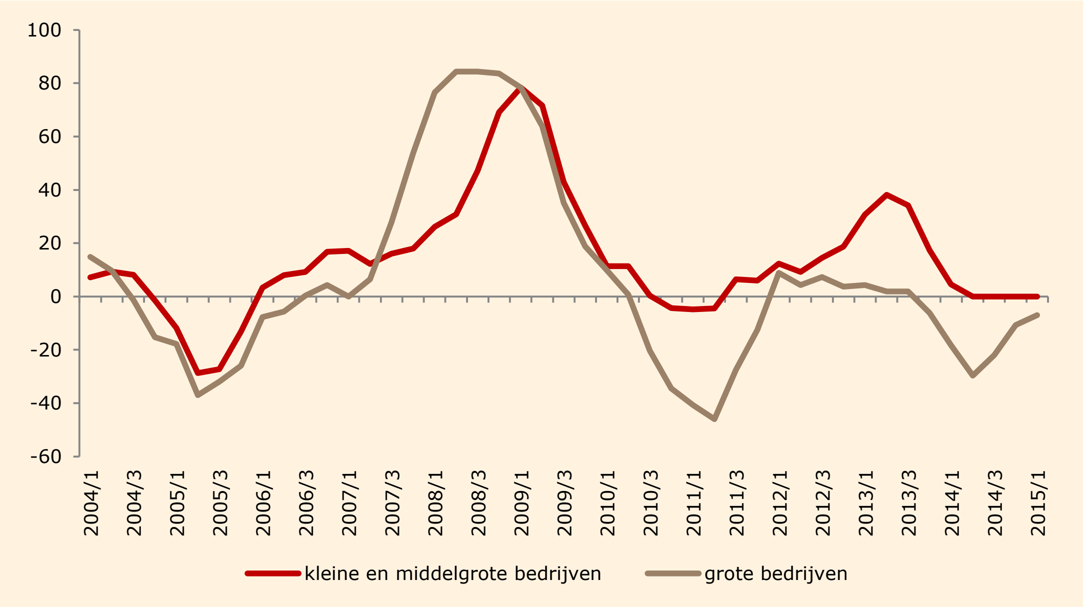
5.5 Acceptatiecriteria banken voor kredieten mkb en grootbedrijf

Figuur 6 laat de ontwikkeling zien van de acceptatiecriteria die banken hanteren voor leningen aan bedrijven vanaf 2004. Het gaat om gegevens die elk kwartaal door Nederlandse banken worden gerapporteerd aan De Nederlandsche Bank (DNB), namelijk het netto verschil tussen banken die strengere en banken die soepeler criteria zeggen te hanteren. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen de acceptatiecriteria voor grote bedrijven en voor het mkb. Als strenger versus soepeler in evenwicht zijn zit de grafiek op de nullijn. Als een meerderheid strengere criteria hanteert zit de grafiek er boven; als een meerderheid soepelere criteria hanteert zit de grafiek er onder.

Ontwikkeling acceptatiecriteria voor mkb en grootbedrijf
Na het begin van de kredietcrisis in 2007 scherpen banken hun acceptatiecriteria voor kredietverlening aan voor alle bedrijven. In de drie jaar daarna neemt het aandeel verscherping van de voorwaarden geleidelijk af, maar minder voor kleine en middelgrote bedrijven dan voor het grootbedrijf. Van 2011 tot begin 2014 worden de criteria voor het mkb constant verscherpt. Daarna beweegt het saldo van verscherping en versoepeling zich naar evenwicht tussen beide. Dat evenwicht is sindsdien bewaard: deze trend zet zich voort in de eerste drie kwartalen van 2015. De acceptatiecriteria voor het grootbedrijf worden al sinds eind 2013 vaker versoepeld dan aangescherpt, maar dit saldo gaat steeds meer naar een balans toe.

[13] Doove, S., P. Gibcus, T. Kwaak, T. Span & L. Smit (2014), *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE),* Panteia in opdracht van de Europese Centrale Bank en de Europese Commissie: Brussel.

figuur 6 voortschrijdend jaar gemiddelde van de ontwikkeling van de netto kredietvoorwaarden voor kleine en middelgrote en grote ondernemingen, 2004-2015, waarbij een positief saldo er op duidt dat er meer banken zijn die aangeven hun acceptatiecriteria *verscherpt* te hebben



Bron: De Nederlandsche Bank, 2015.

Perceptie bedrijven blijft achter bij de ontwikkeling van de criteria

De figuur laat een trend zien voor het mkb die zich eigenlijk al begin 2014 heeft ingezet: banken zijn opgehouden de acceptatiecriteria voor deze doelgroep blijvend te verscherpen en hanteren de status quo. In de figuur is sprake van een voortschrijdend jaargemiddelde, waardoor deze ontwikkeling zich pas in het eerste kwartaal van 2014 volledig manifesteert.

Er is sprake van een discrepantie in perceptie tussen bedrijven en banken: nog steeds geeft 45% van de ondernemingen aan met aanpassingen in de kredietvoorwaarden te zijn geconfronteerd, waarvan nog steeds een voornaam deel te maken had met verscherpingen van de criteria. Zo geeft 19% van alle bedrijven aan dat de kosten van financiering zijn verhoogd en slechts 3% dat deze kosten omlaag gegaan zijn. Rentekosten worden echter wel vaker verlaagd en hoewel onderpand weer vaker gevraagd wordt, worden de eisen daaraan vaker versoepeld.

5.6 Aanpassing van eigen betalingsvoorwaarden

Het bedrijfsleven heeft steeds minder vaak te maken met aanscherpingen van de betalingsvoorwaarden door kredietverstrekkers. Zelf passen bedrijven de betalingsvoorwaarden die zij stellen aan hun eigen debiteuren ook minder vaak aan. Begin 2014 voerde 16% nog wijzigingen door, nu is dit nog maar één op de tien bedrijven (100% minus 90% geen wijziging). Dit is immers ook een instrument dat niet eindeloos ingezet kan worden door bedrijven. Voor zover aanpassingen plaatsvinden, betreft dat een aanscherping van de betalingstermijn, en (wat minder vaak) het sneller manen van debiteuren. Zie tabel 23. Ook versoepelingen vinden plaats, zij het in mindere mate.

tabel 23 aanpassing eigen debiteurenbeleid door bedrijven (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklassen			aantal bedrijven: 1.368	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
betalingstermijn aangescherpt	8%	7%	4%	6%	8%
betalingstermijn versoepeld	1%	3%	4%	3%	1%
debiteuren sneller gemaand	3%	3%	0%	2%	2%
geen leverancierskrediet meer	1%	1%	0%	1%	1%
geen wijziging	89%	89%	92%	90%	90%

Bron: Panteia, 2015.

5.7 De belangrijkste punten op een rijtje

De meest voorname bevindingen en ontwikkelingen betreffende de afhandeling en voorwaarden in de periode van maart tot september 2015 zijn als volgt:

- Banken nemen weer wat langer de tijd voor de afhandeling van een kredietaanvraag: 31% wordt pas na twee maanden afgehandeld versus 20% in de meting 2015-1. Bedrijven achten een behandeltijd van 6 weken gemiddeld als aanvaardbaar.

- De rente die bedrijven moeten betalen blijft nagenoeg onveranderd en dat betekent een stabilisatie na een langere periode van rentedalingen. Bedrijven betalen gemiddeld 3,0% vaste rente en 2,1% variabele rente. De te betalen rente neemt af met de bedrijfsomvang.

- Bedrijven moeten vaker onderpand onderleggen bij een nieuwe aanvraag: 36% versus 28% in de meting 2015-1. Dit onderpand bestaat hoofdzakelijk uit debiteuren en voorraden en in mindere mate het bedrijfspand en andere vaste activa. Die zijn immers veelal al eerder als onderpand ingezet.

- Over het algemeen verbeteren de kredietvoorwaarden wel. Voor het mkb blijven de acceptatiecriteria stabiel, voor het grootbedrijf worden ze al sinds eind 2013 versoepeld. Dit uit zich veelal in een verlengde looptijd van het krediet en minder strenge eisen die gesteld worden aan het onderpand.

- Aanscherpingen van de kredietvoorwaarden doen zich vooral voor betreffende de overige kosten: commissies en vergoedingen die in rekening worden gebracht. Over de verschillende metingen van de monitor heen, nemen deze vrij consequent toe.

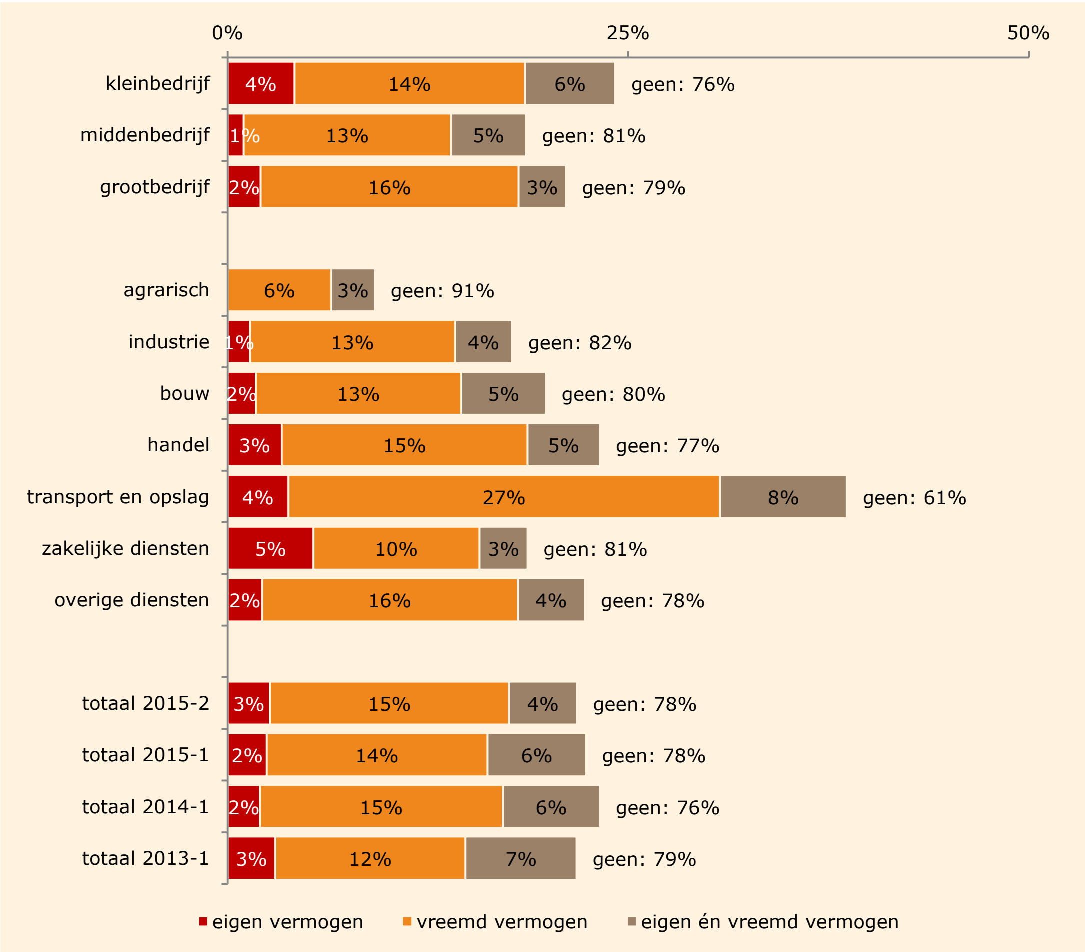
6 Verwachte financieringsbehoefte

Dit hoofdstuk richt de blik op de toekomst door de verwachtingen omtrent de financieringsbehoefte in het komende jaar in beeld te brengen, het doel en de bron van deze financiering en de eigen verwachtingen ten aanzien van de slaagkans.

6.1 Financieringsbehoefte

Het aandeel bedrijven dat verwacht de komende 12 maanden behoefte te hebben aan externe financiering is ten opzichte van de voorjaarsmeting van 2015 stabiel gebleven op 22%. Het aandeel bedrijven dat financiering verwacht te zullen zoeken is überhaupt relatief stabiel door de jaren heen. Dit blijkt uit de resultaten die in figuur 7 worden gepresenteerd. Door afrondingen tellen de cijfers soms niet op tot 100%. Wel doet zich een verschuiving plaats in het type financiering dat bedrijven verwachten te zullen zoeken.

figuur 7 verwachte financieringsbehoefte in de komende 12 maanden (totaal *n*=1.399)



Bron: Panteia, 2015.

Bedrijfsomvang nauwelijks van invloed op verwachte financieringsbehoefte
Het bereik van de aandelen bedrijven die verwachten in het komende jaar externe financiering te zullen zoeken tussen de grootteklassen ligt tussen de 19% in het middenbedrijf en 24% in het kleinbedrijf. Er bestaat geen duidelijk verband tussen de omvang van een bedrijf en het aandeel bedrijven met een verwachte behoefte. Wel valt op dat het kleinbedrijf relatief veel gebruik verwacht te maken van financiering met eigen vermogen. Dit heeft deels te maken met de fase waarin bedrijven zich bevinden. Financiering met privévermogen, met middelen van vrienden of familie, of in de vorm van durfkapitaal bij innovatieve startups, is daar gebruikelijker.

Tussen de sectoren bestaan wat geprononceerdere verschillen. Ondernemers in de landbouw verwachten het minst vaak het komende jaar een financieringsbehoefte te hebben, ondernemers in het transport en opslag het vaakst. Deze zelfde verhouding bleek ook al uit de voorjaarsmeting van 2015. Agrarische ondernemers verwachten niet met puur eigen vermogen te zullen financieren. De rentabiliteit op het eigen vermogen is in deze sector relatief laag (zie tabel 34 uit Financieringsmonitor 2015-1) en het zal daar lastiger zijn om extern eigen vermogen aan te trekken.

Verwachte en gerealiseerde behoefte
Verwachtingen ten aanzien van de financieringsbehoefte zijn doorgaans groter dan de daadwerkelijke financieringsbehoefte. In de voorjaarsmeting gaf 22% van de bedrijven aan in de rest van 2015 behoefte te hebben aan financiering. Het aandeel bedrijven dat in de afgelopen periode ook daadwerkelijk op zoek is gegaan naar externe financiering is echter slechts 16%. Dit kan er op wijzen dat lang niet alle bedrijven die verwachten behoefte te hebben aan financiering er ook echt naar op zoek gaan. Motivaties kunnen uiteenlopen van een investeringskans die voorbij gegaan is tot de overtuiging niet te zullen slagen of het rondkrijgen van de financiering met eigen middelen.

6.2 Doel van te zoeken financiering

Bedrijven verwachten financiering vooral nodig te hebben om te voorzien in hun behoefte aan werkkapitaal en om te investeren in huisvesting en bedrijfsmiddelen. Ook zijn groei en overnames een steeds belangrijker motief. Dit blijkt uit tabel 24.

Belang van werkkapitaal stabiliseert, meer financiering voor overnames
Bedrijven zochten financiering vooral om te kunnen voorzien in hun behoefte aan werkkapitaal (zie tabel 3) en denken ook het komende jaar vooral financiering te zullen zoeken om hun werkkapitaal op peil te houden. Een derde van alle bedrijven met een verwachte financieringsbehoefte geeft aan dat dit onder meer voor dit doel is. Werkkapitaal is het geld dat gebruikt wordt voor alle operationele uitgaven en houdt daarmee de onderneming dagelijks draaiende. Een andere trend die zichtbaar wordt, is het toenemende belang van financiering voor groei en overnames. Ook dat werd al zichtbaar in de afgelopen periode, zie tabel 3. Andere ontwikkelingen zijn minder éénduidig. Herfinanciering en innovatie worden weer iets belangrijker na eerder te zijn teruggelopen. Huisvesting en bedrijfsmiddelen nemen juist weer iets in belang af na eerder te zijn toegenomen.

Grotere bedrijven verwachten vaker dan het kleinere mkb financiering te zoeken voor groei en overnames. Het mkb verwacht vaker dan het grootbedrijf financiering te zoeken voor huisvesting. Dit zijn verschillen naar bedrijfsomvang die ook logisch vanuit die omvang te verklaren zijn.

tabel 24 doel van in de toekomst te zoeken financiering (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			aantal bedrijven: 302		
	kb	mb	gb	totaal 2015-2	totaal 2015-1	totaal 2014-1
start bedrijf	1%	0%	0%	1%	0%	3%
groei, overnames	21%	34%	39%	22%	19%	10%
herfinanciering	7%	1%	3%	7%	0%	7%
herstructurering balans	0%	3%	1%	1%	1%	2%
werkkapitaal	33%	29%	36%	32%	31%	46%
internationalisering	0%	0%	0%	0%	0%	2%
huisvesting	25%	18%	13%	24%	36%	21%
bedrijfsmiddelen	20%	29%	27%	20%	22%	26%
innovatie	7%	8%	2%	7%	3%	9%
anders	2%	2%	2%	2%	5%	2%

Bron: Panteia, 2015.

6.3 Bron van te zoeken financiering

Bedrijven gaan steeds meer op zoek naar minder traditionele bronnen van extern vermogen: zie tabel 25 die laat zien waar bedrijven **verwachten** de door hen gezochte financiering aan te kunnen trekken. Eerder bleek al dat bedrijven trendmatig minder vaak beroep deden op banken om te voorzien in hun financieringsbehoefte (omhoog ten opzichte van de voorjaarmeting, maar nog altijd laag in historisch perspectief), het blijkt nu dat bedrijven ook voor de *komende* periode verwachten vaker een beroep te doen op alternatieve financieringsbronnen dan voorheen.

tabel 25 verwachte bron van te zoeken financiering (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklasse			aantal bedrijven: 254		
	kb	mb	gb	totaal 2015-2	totaal 2015-1	totaal 2014-1
bank(en)	56%	67%	77%	57%	70%	69%
familie en vrienden	23%	2%	0%	22%	13%	3%
leveranciers	3%	3%	7%	3%	2%	1%
informele investeerders	7%	2%	0%	7%	11%	7%
openbare kapitaalmarkt	0%	1%	3%	0%	2%	2%
VC, PM of ROM[14]	1%	1%	10%	1%	0%	2%
overheidsregelingen	1%	1%	2%	1%	2%	3%
andere bedrijven	1%	7%	0%	1%	6%	2%
eigenaren, aandeelhouders	11%	20%	2%	11%	8%	10%
moederbedrijf, holding	1%	8%	6%	1%	1%	6%
anders	10%	9%	13%	10%	11%	11%

Bron: Panteia, 2015.

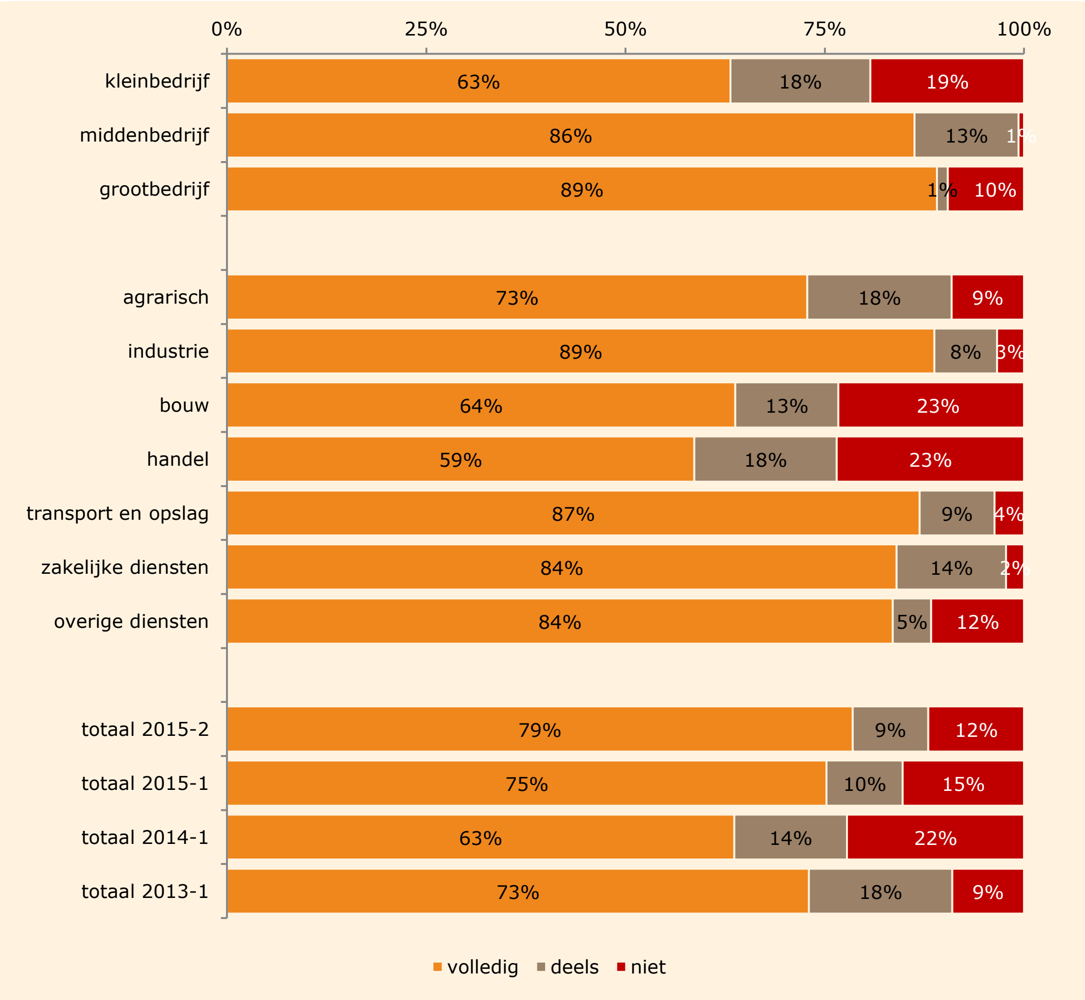
[14] Respectievelijk *Venture Capital*, participatiemaatschappij en Regionale Ontwikkelingsmaatschappij.

Nog steeds hoofdrol voor banken, maar meer op zoek naar alternatieven
Banken zijn nog steeds veruit de meest voorname bron van aan te trekken extern vermogen, maar hun belang neemt vooral in het kleinere mkb af. In plaats daarvan verwachten die bedrijven steeds meer een beroep te doen op familie en vrienden (vooral in het kleinbedrijf) en de eigenaren en aandeelhouders (ook vooral in het kleinbedrijf). Eén op de tien respondenten noemt andere bronnen. Dit betreft vooral leasing en crowdfunding.

6.4 Verwachte slaagkans bij verkrijgen van financiering

Bedrijven verwachten in het komende jaar ongeveer even vaak op zoek te gaan naar externe financiering. Deze groep schat zijn kansen wel steeds positiever in: zie figuur 8. 88% van de bedrijven verwacht de te zoeken financiering in meer of mindere mate aan te trekken. Er zit een duidelijk stijgend verloop in de ontwikkeling vanaf begin 2014. Bedrijven zijn dus aanzienlijk optimistischer geworden ten aanzien van hun kansen betreffende het aantrekken van financiering.

figuur 8 verwacht men het gezochte vermogen aan te kunnen trekken? (totaal *n*=303)



Bron: Panteia, 2015.

Middenbedrijf meest optimistisch
Het middenbedrijf schat de eigen kansen het hoogst in: afhankelijk van de gehanteerde maatstaf verwacht slechts 1% de te zoeken financiering geheel *niet* te krijgen, versus 19% in het kleinbedrijf. Deze verwachtingen zijn goeddeels geworteld

in ervaring: 89% van het middenbedrijf wist het in 2014 gezochte vreemd vermogen in meer of mindere mate ook daadwerkelijk aan te trekken. Een vergelijkbaar hoog percentage geldt voor het grootbedrijf, dat zijn verwachte slaagkans ook hoog inschat.

Bedrijven in de bouwnijverheid en handel zijn het minst positief over hun kansen. Zij slaagden er het afgelopen jaar ook het minst vaak in het gezochte vreemd vermogen aan te trekken, zoals blijkt uit figuur 2. Meest optimistisch over hun verwachte slaagkans zijn bedrijven die actief zijn in de zakelijke diensten, de industrie en het transport en opslag: 96% tot 98% van hen verwacht het door hen gezochte bedrag in ieder geval ten dele aan te kunnen trekken.

6.5 De verwachte financieringsbehoefte in bedragen

De berekende verwachte behoefte aan externe financiering (eigen én vreemd vermogen) en de verwachting van het daadwerkelijk te verkrijgen bedrag worden gepresenteerd in tabel 26. Het betreft de bedragen waar bedrijven met een financieringsbehoefte denken naar op zoek te zullen gaan zoals uitgevraagd in de monitor. Een toelichting op de berekeningswijze wordt gegeven in Bijlage 2. Het bedrijfsleven verwacht in het komende jaar in totaal naar een bedrag van € 36,9 miljard op zoek te gaan en denkt daarvan € 32,1 miljard daadwerkelijk aan te kunnen trekken: een verwacht slagingspercentage van 87%.

tabel 26 totaalbedragen verwachte te zoeken en te zullen krijgen financiering x € 1 miljoen [15]

	aantal bedrijven in 2015-2: 303					
	verwachte behoefte komende 12 maanden		*verwacht te krijgen*		*% van gevraagd*	
	2015-1	*2015-2*	*2015-1*	*2015-2*	*2015-1*	*2015-2*
kleinbedrijf	5.400	6.100	3.200	4.200	59%	69%
middenbedrijf	7.300	8.300	5.100	6.500	70%	78%
grootbedrijf	20.100	22.600	17.700	20.700	88%	92%
industrie en landbouw	19.000	19.700	16.500	17.600	87%	89%
bouw	2.500	4.000	1.800	3.500	72%	88%
handel	3.000	3.700	2.200	2.800	73%	76%
transport en communicatie	4.700	5.100	4.000	4.400	85%	86%
zakelijke diensten	1.500	1.400	1.200	1.000	80%	71%
overige diensten incl. horeca	2.200	3.100	1.700	2.700	77%	87%
totaal	32.800	36.900	27.500	32.100	84%	87%

Bron: Panteia, 2015.

Vooruitzichten positiever

Wanneer de **daadwerkelijke** behoefte aan vreemd vermogen van bedrijven in het afgelopen halfjaar (zie tabel 5) wordt vergeleken met de **verwachte** behoefte aan externe financiering, blijkt dat deze laatste wat lager ligt: € 39,5 miljard vs. € 36,9 miljard. Een afname van 6,5%. Dit komt doordat de financieringsbehoefte in de dienstverlening verminderd. In de bouw en handel neemt deze juist toe.

[15] In de berekening van deze gemiddelde bedragen zijn extreme waarden afgetopt, om te voorkomen dat zij het gemiddelde beeld sterk vertekenen. Deze methode is ook toegepast op de berekeningen die ten grondslag liggen aan tabel 12.

6.6 Oriëntatie op alternatieve bronnen van financiering

Banken zijn nog altijd de meest voorname bron van externe financiering. Hun belang daalt echter wel. Het aandeel van banken als verwachte financieringsbron neemt af, iets dat we ook al in de praktijk zagen gebeuren bij het aantrekken van vreemd vermogen in het afgelopen jaar. Als gevolg hiervan ziet een steeds groter deel van het bedrijfsleven ook alternatieven voor bancaire financiering (buiten rekening-courantkrediet) in de toekomst: 38% overweegt in de toekomst een beroep te doen op andere bronnen dan het traditionele bankkanaal. Het betreft bedrijven die in de toekomst zouden overwegen een beroep te doen op alternatieve bronnen van financiering buiten de bank. Dit blijkt uit tabel 27, waarin de populariteit van de verschillende alternatieven uiteengezet wordt.

tabel 27 mogelijke alternatieve bronnen voor financiering dan de bank

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 725*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
ziet alternatieven	33%	31%	51%	38%	37%
factoring	0%	2%	1%	1%	0%
leasing of huren	2%	1%	2%	2%	2%
crowdfunding	12%	9%	5%	10%	7%
informele investeerder of part.mij	4%	2%	2%	3%	4%
kredietunie of coöp. financiering	1%	0%	1%	1%	2%
versneld innen debiteuren	1%	1%	0%	1%	0%
later betalen schuldeisers	0%	1%	0%	0%	0%
aandelen uitgeven	0%	4%	3%	2%	2%
obligaties uitgeven	0%	0%	3%	1%	1%
eigen middelen	2%	1%	3%	2%	2%
subsidies	3%	1%	26%	7%	3%
leverancierskrediet	2%	1%	0%	1%	1%
bestaande aandeelhouders	1%	7%	15%	5%	6%
familie	10%	2%	1%	6%	8%
anders	2%	3%	18%	7%	4%

Bron: Panteia, 2015.

Kennis van alternatieve bronnen beperkt in kleinbedrijf

Vooral grotere bedrijven zijn bekend met de mogelijkheden die alternatieve bronnen van financiering bieden: 51% van hen ziet alternatieven voor de bank versus 33% in het kleinbedrijf. Enerzijds mag dit geen verrassing heten. Naarmate bedrijven groter worden, zullen zij eerder een eigen financieel specialist in vaste dienst hebben. Deze heeft meer zicht op de mogelijkheden en kan ook een betere onderbouwing aan banken geven. De kleinste bedrijven zijn meer afhankelijk van een financieel adviseur of hun accountant: zij besteden deze kennis uit en alleen wanneer daar een directe aanleiding voor is. Van de andere kant blijkt het juist voor het kleinbedrijf moeilijk om financiering aan te trekken. Hun aanvragen worden het vaakst (deels) afgewezen. Zij hebben dus potentieel het meeste baat bij het vinden van alternatieve bronnen.

Grootbedrijf wendt zich steeds vaker tot subsidies

De alternatieve financieringsbronnen die sinds de vorige meting het meest aan populariteit hebben gewonnen zijn crowdfunding (vooral in het kleinbedrijf) en een beroep doen op subsidies. Vooral deze laatste vorm heeft een grote vlucht genomen en 26% van het grootbedrijf heeft deze manier van financieren nu op het netvlies, vergeleken met slechts 1% een jaar geleden. Deze toename is echter zo fors dat dit met grote voorzichtigheid geïnterpreteerd dient te worden. Een vergelijkbare enorme toename in het belang van bestaande aandeelhouders voor het grootbedrijf (van 1% naar 24%) blijkt inmiddels weer genuanceerd te kunnen worden. Momenteel beschouwd 15% van het grootbedrijf deze financieringsbron als toekomstig alternatief.

6.7 De belangrijkste punten op een rijtje

De meest voorname bevindingen en ontwikkelingen betreffende de door het Nederlandse bedrijfsleven verwachte financieringsbehoefte (zowel vreemd als eigen vermogen) in de komende twaalf maanden zijn als volgt:

- 22% van de bedrijven verwacht in 2016 een behoefte te hebben aan externe financiering. Daarmee blijft dit aandeel stabiel en is het dat ook ruwweg door de jaren heen. De verwachte financieringsbehoefte is het grootst in het kleinbedrijf (24%) en het kleinst in het middenbedrijf (19%).

- Financiering voor groei en overnames neemt ook het komende jaar in belang toe (22%). Daarnaast is werkkapitaal nog steeds het meest voorname doel: 32% van de aanvragen. Daarna volgen investeringen in huisvesting en in bedrijfsmiddelen, maar beide nemen in belang af.

- De verwachte slaagkans voor het komende jaar is even groot als de werkelijke slaagkans in het afgelopen halfjaar: 79% verwacht het gezochte bedrag in zijn geheel aan te kunnen trekken. Ook hier zit een stijgend verloop in. In 2014 was dit aandeel nog 63%.

- De omvang van het bedrag dat men verwacht aan financiering te zullen zoeken, neemt met een kleine 13% toe: van € 32,8 miljard in meting 2015-1 tot € 36,9 miljard nu. De verwachte slaagkans stijgt van 84% naar 87%[16].

- Het belang van banken als financieringsbron neemt af. Gevraagd naar of zij in de toekomst alternatieve financieringskanalen zien, geeft 38% aan opties te zien buiten de bank. Dit niveau blijft stabiel. Populaire alternatieven zijn crowdfunding (vooral in het mkb), subsidies en aandeelhouders (beide vooral in het grootbedrijf).

[16] Deze slaagkans wijkt af van de slaagkansen gerapporteerd in hoofdstukken 3 en 4 om twee redenen: het betreft hier een combinatie van eigen én vreemd vermogen en het gaat om de slaagkans in bedragen, niet in aantallen bedrijven.

7 Solvabiliteit

Dit hoofdstuk behandelt de solvabiliteit van het bedrijfsleven en de invloed van de hoogte ervan op het aantrekken van financiering. De solvabiliteit vertegenwoordigt het aandeel eigen vermogen in het totale vermogen en is daarmee een maatstaf van de financiële gezondheid van bedrijven. Bedrijven met een hogere solvabiliteit zullen beter in staat zijn om aan hun verplichtingen op lange termijn te voldoen. Bovendien is voldoende eigen vermogen vaak een belangrijke voorwaarde voor het aantrekken van *vreemd* vermogen.

7.1 De solvabiliteit naar bedrijfsgrootte

De algehele solvabiliteitspositie van het bedrijfsleven blijft stabiel ten opzichte van de voorjaarsmeting en komt nu uit op 39%: zie tabel 28. In een breder historisch perspectief bezien, blijft de solvabiliteit echter nagenoeg stabiel. De beperkte teruggang van de solvabiliteit vindt geheel plaats in het mkb.

tabel 28 solvabiliteit naar bedrijfsgrootte

	grootteklassen			*aantal bedrijven: 1.245*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*	*totaal 2015-1*
gemiddelde solvabiliteit	34%	38%	42%	39%	40%
minder dan 20%	28%	18%	10%	17%	22%
20-30%	12%	15%	15%	15%	16%
30-40	8%	20%	20%	17%	13%
meer dan 40%	51%	46%	54%	52%	49%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2015.

Wel maakt de tabel inzichtelijk dat er verschillen bestaan in de opbouw van het *overall* solvabiliteitscijfer tussen de grootteklassen. In zowel het mkb als het grootbedrijf vormt de groep met een solvabiliteit groter dan 40% ongeveer de helft van alle bedrijven. In het kleinbedrijf is vervolgens echter de groep met een zeer lage solvabiliteit van minder dan 20% veruit de grootste. In de twee andere grootteklassen speelt dit niet of in mindere mate. Voor microbedrijven (met niet meer dan tien werkzame personen in dienst) in algemene zin geldt dat eigen vermogen in de vorm van zelf ingelegd geld of geld geïnvesteerd door vrienden en familie een voorname bron van eigen vermogen is. Microbedrijven zonder rechtspersoonlijkheid (zoals eenmanszaken en vof) hebben juist een erg lage solvabiliteit, omdat de privé schuld van de ondernemer op de balans drukt[17]. Hierdoor ontstaat een opvallende dichotomie.

Solvabiliteit neemt toe met bedrijfsomvang

Naarmate bedrijven groter zijn, verbetert hun solvabiliteitspositie. Het kleinbedrijf heeft 34% eigen vermogen op de balans staan, het grootbedrijf zit daar wezenlijk boven. Voor grote bedrijven is het waarschijnlijk iets gemakkelijker om te financieren met eigen vermogen, omdat er door hun omvang doorgaans meer informatie over de bedrijven beschikbaar is en de informatie asymmetrie tussen financieringszoekende en

[17] Span, T. (2014), *De financiële positie van het MKB in 2014 en 2015*, Panteia.

verstrekker kleiner is. Daarnaast zijn zij doorgaans meer gediversifieerd in hun activiteiten en daardoor een kleiner risico voor de financier.

7.2 Financiering, slaagkans en solvabiliteit

De mogelijkheid van bedrijven om voldoende eigen vermogen aan te trekken geldt vaak ook als een voorwaarde voor het kunnen aantrekken van **vreemd** vermogen. Dit blijkt tevens uit onderzoek door De Nederlandsche Bank naar een verklaring voor de relatief hoge afwijzingspercentages van kredietaanvragen in Nederland[18]. De financiële positie van bedrijven die vreemd vermogen proberen aan te trekken is sterker verslechterd dan die van bedrijven die géén krediet zoeken[19]. De wisselwerking tussen financiering zoeken en de eigen solvabiliteitspositie wordt in beeld gebracht in tabel 29.

tabel 29 slagen bij het aantrekken van financiering en solvabiliteit

	solvabiliteit	aantal bedrijven
in afgelopen jaar géén financiering gezocht	41%	1,155
in afgelopen jaar eigen vermogen gezocht	29%	67
w.v. volledig gekregen	33%	
w.v. niet of deels gekregen	16%	
in afgelopen jaar vreemd vermogen gezocht	27%	186
w.v. volledig gekregen	28%	
w.v. niet of deels gekregen	25%	
denkt komend jaar geen financiering nodig te hebben	41%	1,071
denkt komend jaar financiering nodig te hebben	32%	280
w.v. verwacht te krijgen	32%	
w.v. verwacht niet of deels te krijgen	33%	

Bron: Panteia, 2015.

Solvabiliteit bedrijven zonder financieringsbehoefte stukken beter
Er bestaat een duidelijk verschil in solvabiliteit tussen ondernemingen die niet op zoek zijn geweest naar externe financiering (41%) en ondernemingen die dit wel deden. Bedrijven die vreemd vermogen zochten hadden een solvabiliteit van 27%, bedrijven die eigen vermogen zochten hadden een solvabiliteit van 29%. Dat het aandeel eigen vermogen van bedrijven die geen behoefte hadden aan extern krediet wezenlijk hoger ligt, is niet verwonderlijk. Het eigen vermogen bestaat deels uit ingehouden winsten, een bron van interne financiering. Bedrijven met een hoger eigen vermogen trekken niet alleen gemakkelijker vreemd vermogen aan, maar kunnen ook gemakkelijker uit de voeten met interne financiering.

Solvabiliteit van belang in aantrekken vreemd en eigen vermogen
Er bestaat niet alleen wezenlijk verschil in de solvabiliteit tussen bedrijven die wel of geen externe financiering zoeken, maar ook tussen die bedrijven die hier volledig in slagen en bedrijven die hier niet of slechts deels in slagen. De eigen vermogenspositie is hoger in de eerste groep dan in de laatste groep. Dit belang van eigen vermogen speelt zowel bij het aantrekken van vreemd vermogen, waar de solvabiliteit van de

[18] Het afwijzingspercentage op aanvragen van bankkrediet is het hoogst in Nederland wanneer vergeleken met de andere landen uit de EU-28. Zie Panteia (2014), *Survey on the Access to Finance of Enterprises*.
[19] De Nederlandsche Bank (2014), *Kredietverlening en bancair kapitaal*, DNB Occasional Studies, 12, (3).

twee groepen respectievelijk 28% en 25% is, als bij het aantrekken van meer eigen vermogen.

Solvabiliteit niet van groot belang voor slaagkans

Wanneer bedrijven hun eigen kansen moeten inschatten in het aantrekken van externe financiering in het komende jaar, blijkt er nauwelijks verschil in solvabiliteit te zijn tussen de bedrijven die het gezochte bedrag verwachten volledig aan te zullen trekken (32%) en de bedrijven die verwachten het deels of geheel niet aan te zullen kunnen trekken (33%). Dit is in lijn met de bevindingen van één van de verdiepende onderzoeken die zijn uitgevoerd op basis van data van de Financieringsmonitor. Daar blijkt onder meer uit dat solvabiliteit vooral van belang is in de keuze om als bedrijf financiering te gaan en de (ontwikkeling van de) rentabiliteit meer bepalend is voor de slaagkans[20].

7.3 De belangrijkste punten op een rijtje

De meest voorname bevindingen en ontwikkelingen betreffende de solvabiliteit in de periode van maart tot september 2015 zijn als volgt:

- De gemiddelde solvabiliteit (aandeel eigen vermogen in balanstotaal) is 39%. Dit is een marginale daling: in de meting 2015-1 was het 40%. Overall blijft het niveau daarmee stabiel. De solvabiliteit neemt toe met de bedrijfsomvang.

- Bedrijven die geen financiering zochten (41%) hebben een betere solvabiliteit dan bedrijven die vreemd (27%) of eigen vermogen (29%) zochten. Bedrijven die externe financiering zoeken, zijn financieel dus minder gezond, gemeten aan hun eigen vermogenspositie.

[20] Span, T., S. Doove, R. Kok & W. Verhoeven (2015), *De financiële positie van bedrijven met een kredietbehoefte*, Panteia: Zoetermeer.

8 Snelle groeiers versus overige bedrijven

Snelle groeiers zijn bedrijven die in een relatief kort tijdsbestek een forse groei weten te realiseren in werkgelegenheid of in omzet[21]. Van de bedrijven die hun medewerking verleenden aan deze monitor kan 9% worden aangemerkt als snelle groeier. Willen deze bedrijven hun snelle groei verwezenlijken, moet het vinden van financiering geen obstakel vormen.

Uit de empirische literatuur komt veelvuldig naar voren dat de overlevingskansen van grote bedrijven groter zijn dan van kleine bedrijven. Dit maakt hen een veiligere investering voor kredietverstrekkers. Tegelijkertijd komt snelle groei (logischerwijs) vaker voor onder kleine bedrijven. Dit zou snelle groeiers riskanter kunnen maken voor banken en het voor hen dus moeilijker maken om financiering aan te trekken. Ander onderzoek toont echter aan dat de overlevingskans van snelgroeiende bedrijven *niet* lager ligt dan van overige bedrijven[22]. Mogelijk heeft hier al een selectie plaats gevonden: om snel te kunnen groeien hadden deze bedrijven financiering nodig, die alleen na zorgvuldige selectie is verstrekt.

tabel 30 snelle groeiers vergeleken met overige bedrijven

kenmerken	*snelle groeiers*	*overige bedrijven*	*snelle groeiers ongewogen*
aandeel	9%	91%	90
kredietruimte bij bank méér benut	18%	16%	90
financiering gezocht buiten bestaande kredietruimte	18%	15%	
eigen én vreemd vermogen gezocht	15%	26%	18
gezocht eigen vermogen volledig gekregen	91%	76%	18
gezocht eigen vermogen deels gekregen	9%	9%	
gezocht eigen vermogen niet gekregen	0%	15%	
gezocht vreemd vermogen volledig gekregen	88%	77%	6
gezocht vreemd vermogen deels gekregen	5%	8%	
gezocht vreemd vermogen niet gekregen	7%	15%	
herkomst vreemd vermogen: huisbank	75%	53%	12
herkomst vreemd vermogen: andere bank	7%	10%	
solvabiliteit	40%	39%	90
bedrag eigen vermogen gedaald	11%	22%	
aandeel eigen vermogen op de balans gedaald	19%	22%	

Bron: Panteia, 2015.

Aan deze groep bedrijven is daarom een afzonderlijke analyse gewijd. Het aantal onderliggende observaties is relatief beperkt: met 9% snelle groeiers zijn de analyses over deze groep in het beste geval (ongewogen) op slechts 90 waarnemingen gebaseerd. De meeste analyses zijn uitgevoerd op nog lagere aantallen snelle groeiers, omdat de groep snel kleiner wordt naarmate meer diepgravende vragen

[21] De grens ligt op 60% groei over een periode van drie jaar, dus ten opzichte van voorjaar 2012.
[22] Zie: Kok, J. de, H. Zhou, C. Hartog & P. van der Zwan (2012), *the Risk of Growth Fast: Does fast growth have a negative impact on the survival rates of firms?*

worden gesteld. De resultaten van de vergelijking tussen snelle groeiers en overige bedrijven die geen groei of minder sterke groei doormaakten, zijn dan ook niet meer dan **indicatief** en worden gepresenteerd in tabel 30.

Snelle groeiers zoeken minder financiering maar vaker langs andere weg
Bedrijven die de afgelopen drie jaar een snelle groei doormaakten, maken vaker extra gebruik van hun bestaande kredietruimte en zijn ook vaker op zoek naar financiering buiten deze kredietruimte. Wanneer ze wel financiering zoeken, zoeken ze relatief minder vaak naar een mix van financieringsvormen: eigen én vreemd vermogen. Snelle groeiers hebben een marginaal betere solvabiliteitspositie en zagen hun eigen vermogen bovendien zowel in relatieve als in absolute zin minder vaak afnemen.

Bijlagen

Bijlage 1 Vragenlijst

Bedrijven die deelnamen aan de meting van de Financieringsmonitor in maart 2015 hebben de volgende vragenlijst doorlopen. Niet iedere deelnemer krijgt iedere vraag voorgelegd. In de vragenlijst zit een bepaalde routing waarbij doorgevraagd wordt op bepaalde antwoorden.

Vraag V01
Valt de organisatie waar u werkt onder een moederbedrijf?

Vraag V02
Maakt uw bedrijf onderdeel uit van een beursgenoteerde onderneming?

Vraag V03
In welke bedrijfstak is uw bedrijf actief?

Vraag V04
Hoeveel werknemers telt uw totale organisatie in Nederland?

Vraag V05A
Wat was ongeveer de jaaromzet van uw bedrijf in Nederland?

Vraag V05A2
Is de omzet of de werkgelegenheid bij uw bedrijf meer dan 60% hoger dan in 2012?

Vraag V06
Heeft u in de afgelopen twaalf maanden uw kredietruimte bij de bank meer benut dan daarvóór? Hieronder verstaan we ook het rood staan op een rekening courant.

Vraag V07
Heeft u in de afgelopen twaalf maanden financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte?

Vraag V08
Heeft uw bedrijf in de afgelopen twaalf maanden eigen vermogen gezocht, vreemd vermogen (dat wil zeggen, geleend geld), of beide? Achtergestelde leningen worden tot het eigen vermogen gerekend.

Vraag V09
Waarom heeft uw bedrijf gekozen voor financiering met eigen vermogen?

Vraag EXTRA1
Vond u extern eigen vermogen makkelijk te vinden?

Vraag V10
Waarom heeft u geen extern eigen vermogen gezocht?

Vraag V11
Waarom heeft u geen financiering gezocht?

Vraag V12
Voor welk doel of welke doelen zocht u financiering?

Vraag V13
Hoe groot was het financieringsbedrag dat u zocht?

Vraag V14
Heeft u het extra eigen vermogen of de achtergestelde lening die u zocht ook aan kunnen trekken?

Vraag V15
Waarom is volgens u het extra eigen vermogen ... aangetrokken?

Vraag V16
Heeft u het extra vreemde vermogen dat u zocht ook aan kunnen trekken?

Vraag V17
Waarom is volgens u het extra vreemde vermogen dat u zocht niet of niet volledig aangetrokken?

Vraag V17A
Heeft u geprobeerd op een andere manier aan vreemd vermogen te komen?

Vraag V17A2
Heeft u geprobeerd op een andere manier aan extra eigen vermogen te komen?

Vraag V17B
Kunt u kort aangeven op welke manier?

Vraag V17C
Is het gelukt om op een andere manier aan financiering te komen?

Vraag V17D
Kunt u aangeven waarom u niet verder heeft gezocht?

Vraag V17E
Wat zijn de gevolgen geweest van het [*niet hebben geprobeerd / niet zijn geslaagd om op een andere manier aan financiering te komen*?]

Vraag V18
Waar heeft u eigen vermogen of een achtergestelde lening aangetrokken?

Vraag 19
U noemde aandeelhouders. Gaat dan om:
1: converteerbare obligaties of achtergestelde leningen
2: aandelen of opties op aandelen
3: beide

Vraag V20
Waar heeft u vreemd vermogen aan kunnen trekken?

Vraag V21
Ik noem u enkele overheidsregelingen. Wilt u aangeven of u daar mee bekend bent?

Vraag V22
Heeft uw bedrijf voor het gevraagde krediet gebruik gemaakt van:

Vraag V23
Wilt u met een rapportcijfer van 1 t/m 10 uw oordeel over het nut aangeven van de u bekende overheidsregelingen?

Vraag V24
Heeft uw bank een overheidsgarantieregeling aangeboden?

Vraag V25
Voor welk bruto leningbedrag heeft u gebruik gemaakt van de garantieregeling?

Vraag V26
Hoe lang duurde de behandeling van de financieringsaanvraag vanaf correcte indiening van alle gevraagde documenten?

Vraag V27
Hoeveel weken vindt u een aanvaardbare doorlooptijd?

Vraag V28
Welke percentage variabele en welk percentage vaste rente moet u betalen over het totale kredietbedrag?

Vraag V29
Moest u extra onderpand bieden voor het krediet? U heeft immers nieuwe financiering aangevraagd.

Vraag V30
Wat was dat onderpand?

Vraag V31
Hoeveel procent eigen vermogen staat er op uw balans?

Vraag V32A
Is het absolute bedrag eigen vermogen van uw bedrijf in 2014 afgenomen?

Vraag V32B
Is het eigen vermogen van uw bedrijf als percentage van de balans in 2014 afgenomen?

Vraag V33
Waarom is uw eigen vermogen afgenomen?

Vraag V33A
Welke andere mogelijke bronnen van financiering dan lenen bij de bank, bij zakelijke relaties of bij vrienden of kennissen ziet u voor uw bedrijf?

Vraag V33B
Wat denkt u te huren of te leasen?

Vraag V33C
Heeft uw bedrijf een ketenfinancieringsprogramma?

Vraag V34
Verwacht u in de komende 12 maanden behoefte te zullen hebben aan extra eigen vermogen, aan vreemd vermogen, aan beide, of aan geen van beide?

Vraag V35
Voor welk doel of welke doelen verwacht u behoefte te zullen hebben aan financiering?

Vraag V36
Hoe groot is het financieringsbedrag dat u in de komende 12 maanden denkt te zoeken?

Vraag V38
Verwacht u dat u financiering kunt krijgen?

Vraag V39
Bij wie verwacht u financiering te kunnen krijgen?

Vraag V40
Gaat u toch proberen financiering te verkrijgen?

Vraag V41A
Heeft uw bank in 2014 de kredietvoorwaarden aangepast? Ik leg u een aantal mogelijke aanpassingen voor:
Rente.

Vraag V42A1
Is uw vaste rente verhoogd of verlaagd?

Vraag V42A2
Is uw variabele rente verhoogd of verlaagd?

Vraag V41B
Andere kosten zoals vergoedingen en provisies. Heeft uw bank deze in 2014 aangepast?

Vraag V42B
Zijn deze verhoogd of verlaagd?

Vraag V41C
Beschikbare omvang van het krediet of kredietlijn. Heeft uw bank deze in 2014 aangepast?

Vraag V42C
Is dit vergroot of verkleind?

Vraag V41D
Beschikbare kredietlooptijd. Heeft uw bank deze in 2014 aangepast?

Vraag V42D
Is die verkort of verlengd?

Vraag V41E
Eisen omtrent onderpand. Heeft uw bank deze in 2014 aangepast?

Vraag V42E
Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

Vraag V41F
Eisen omtrent minimum aan solvabiliteit.

Vraag V42F
Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

Vraag V41G
Andere voorwaarden zoals garanties, doorlooptijden en procedures

Vraag V42G
Zijn deze aangescherpt of versoepeld?

Vraag V43
Heeft u in 2014 uw eigen voorwaarden voor het verstrekken van krediet aan uw afnemers gewijzigd?

Bijlage 2 Onderzoeksverantwoording en kenmerken respondenten

Er zijn 2.724 adressen gebruikt voor het uiteindelijke resultaat van 1.399 geslaagde telefonische interviews, willekeurig getrokken uit het beschikbare adressenbestand REACH. Van de bereikte respondenten hebben er 970 bij de eerste meting van dit jaar gezegd dat zij nogmaals benaderd mochten worden met vragen over financiering, hierna aan te duiden als panelbedrijven.

Van de 2.724 benaderde bedrijven waren er 648 om uiteenlopende redenen niet te bereiken: 24%. Nog eens 85 vielen buiten de gestelde criteria (3%) en 591 (22%) weigerden medewerking. Gerelateerd aan de som van deelnemers en weigeringen is het aandeel weigeringen 27%. Dit is een forse stijging ten opzichte van de meting in het voorjaar van 2015, maar vergelijkbaar met het aandeel in de najaarsmeting van 2014 (respectievelijk 17% en 24%).

Uit tabel B2.1 blijkt dat grotere bedrijven vaker hun medewerking weigeren dan de kleinere bedrijven. Bedrijven in de groothandel weigerden deze meting het minst vaak, bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie het meest. Het onderscheid tussen startende en langer actieve bedrijven is enkel gemaakt binnen het kleinbedrijf.

tabel B2.1 kenmerken van respondenten en weigeraars

	respondenten	*weigeraars*	*totaal*
kleinbedrijf	74%	26%	100%
middenbedrijf	71%	29%	100%
grootbedrijf	66%	34%	100%
agrarische sector	68%	32%	100%
voedingsmiddelenindustrie	82%	18%	100%
metalektro	72%	28%	100%
overige industrie	75%	25%	100%
bouwnijverheid	65%	35%	100%
autohandel	66%	34%	100%
groothandel	62%	38%	100%
detailhandel	62%	38%	100%
horeca	74%	26%	100%
transport	73%	27%	100%
informatie en communicatie	75%	25%	100%
specialistische zakelijke diensten	94%	47%	100%
overige diensten	71%	29%	100%
totaal	70%	30%	100%

Bron: Panteia, 2015.

Kenmerken respondenten

Uit tabel B2.2 kan worden afgelezen dat 47% van de bedrijven onderdeel is van een groter geheel.

tabel 31 kenmerkende de deelnemende bedrijven (ongewogen)

	kb	*mb*	*gb*	*totaal*
maakt deel uit van moederbedrijf	22%	63%	67%	47%
onderdeel van beursgenoteerde onderneming	3%	15%	28%	14%
aantal werknemers in Nederland				
minder dan 10	61%			25%
10 tot 100	39%	52%		32%
100 tot 250		48%		15%
250 tot 500			44%	13%
500 tot 1.000			28%	8%
1.000 tot 2.000			14%	4%
meer dan 2.000			14%	4%
groeibedrijf	10%	4%	4%	6%

Bron: Panteia, 2015.

Gezochte bedragen en weegprocedure voor representativiteit

Het bedrag van de gezochte financiering is gevraagd in euro. Alleen wanneer men het bedrag niet kon of wilde noemen is gevraagd naar de *orde* van grootte: de grootteklasse van het gezochte bedrag. Om toch een bedrag in te kunnen vullen is het gemiddelde bedrag genomen dat bedrijven in de desbetreffende grootteklasse hebben genoemd. Als men aangeeft dat het gaat om een bedrag tussen de € 500.000 en € 1 miljoen wordt het gemiddelde berekend van bedrijven die wél een bedrag noemen dat tussen die twee bedragen ligt.

De enquête-uitkomsten zijn herwogen op basis van de *werkgelegenheid* per sector en grootteklasse. Hiervoor zijn CBS-gegevens gebruikt (bedrijven, derde kwartaal 2015).

Bijlage 3 Tabellen naar omzetklasse

In deze bijlage worden een aantal belangrijke tabellen uit de hoofdtekst nog eens gepresenteerd, maar dan met een grootteklasse-indeling op basis van de omzet. Dit in tegenstelling tot de grootteklasse-indeling op basis van werkgelegenheid die in het rapport is gehanteerd. In deze indeling heeft het kleinbedrijf een omzet tot € 10 miljoen, het middenbedrijf een omzet tussen de € 10 miljoen en € 50 miljoen en het grootbedrijf een omzet groter dan € 50 miljoen.

tabel B3.1 méér benutten van bestaande kredietruimte in het afgelopen jaar

	grootteklassen		*aantal bedrijven: 1.399*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*
méér benut	10%	19%	23%	16%
niet méér benut	74%	71%	63%	70%
heeft geen krediet	16%	10%	14%	14%
totaal	100%	100%	100%	100%

Bron: Panteia, 2015.

tabel B3.2 financiering gezocht buiten de bestaande kredietruimte én de aard daarvan

	grootteklassen		*aantal bedrijven: 1.399 / 238*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*
ja, financiering gezocht	15%	14%	18%	16%
w.v. eigen vermogen	20%	4%	2%	10%
w.v. vreemd vermogen	51%	60%	88%	64%
w.v. beide	29%	36%	9%	25%
totaal	100%	100%	100%	100%

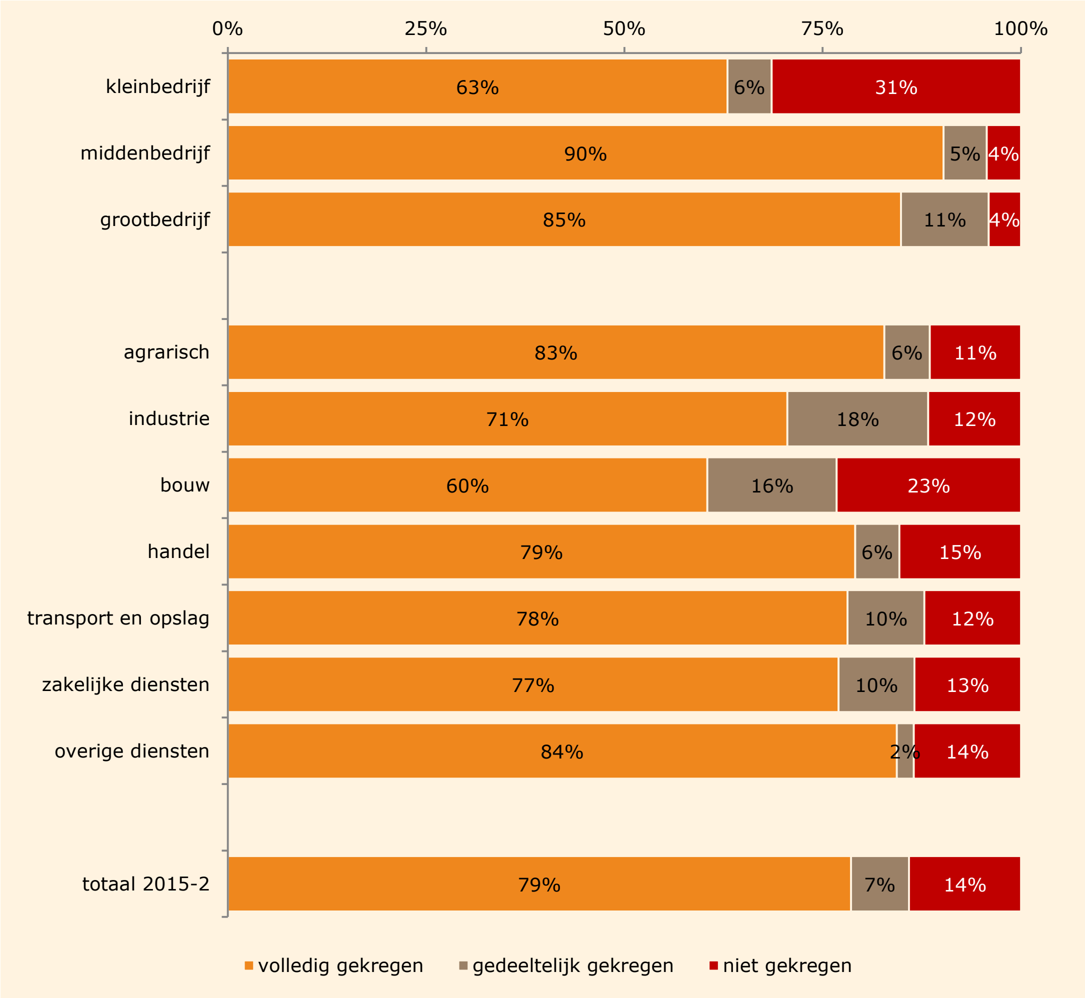
Bron: Panteia, 2015.

tabel B3.3 doel van de gezochte financiering

	grootteklassen		*aantal bedrijven: 238*	
	kb	*mb*	*gb*	*totaal 2015-2*
start bedrijf	2%	0%	0%	1%
overname	2%	18%	19%	11%
herfinanciering	7%	5%	10%	7%
herstructurering balans	0%	1%	3%	1%
werkkapitaal	45%	51%	33%	43%
innovatie	1%	0%	0%	0%
internationalisering	0%	0%	0%	0%
huisvesting	20%	23%	3%	16%
bedrijfsmiddelen	20%	12%	20%	18%
overige investeringen	13%	11%	24%	16%
anders	6%	24%	17%	14%

Bron: Panteia, 2015.

figuur B3.1 aantrekken van de gezochte financiering naar grootteklasse en sector (*n*=215)



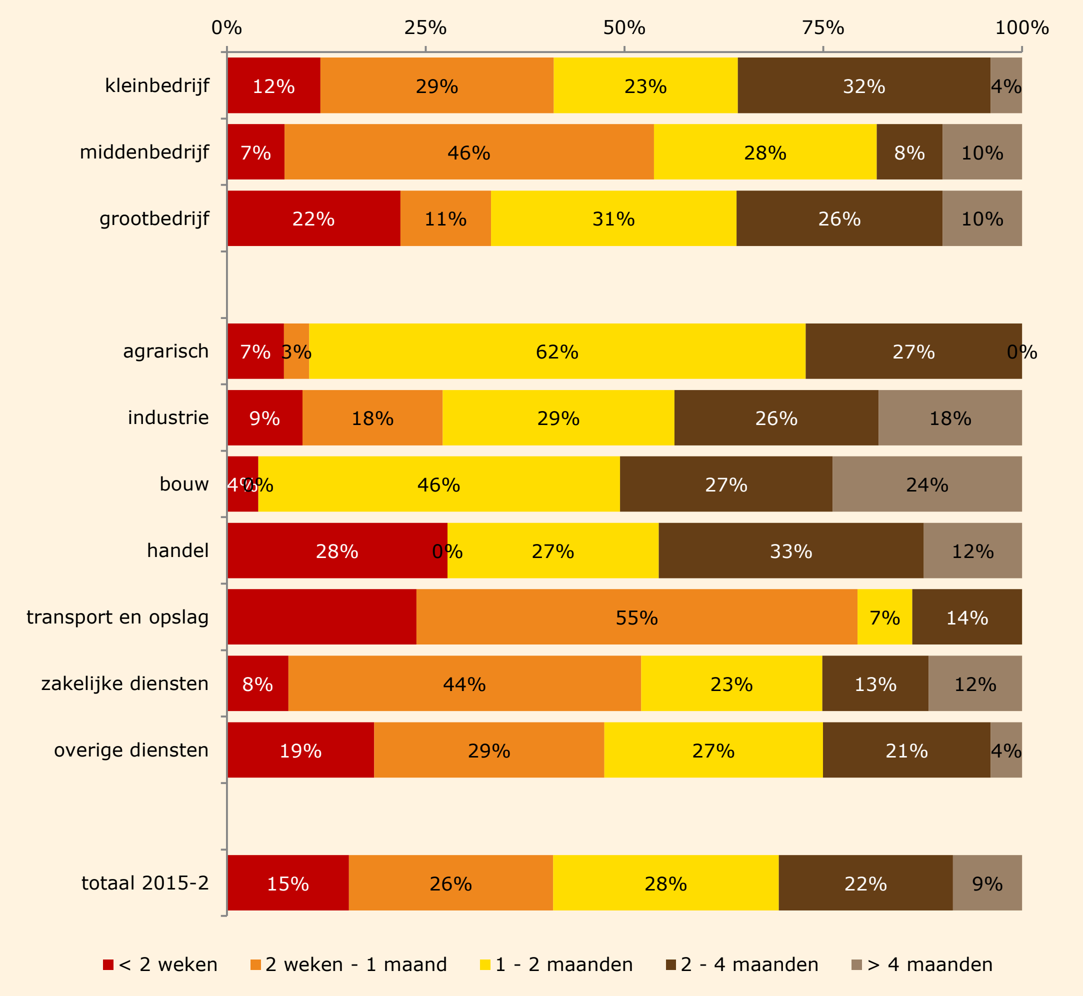
Bron: Panteia, 2015.

tabel B3.6 ontwikkeling eigen vermogen (meerdere antwoorden mogelijk in onderste deel tabel)

	grootteklasse			*aantal bedrijven: 1.399*
	kb	mb	gb	totaal 2015-2
absoluut bedrag EV afgenomen	24%	16%	22%	21%
aandeel EV op balans afgenomen	23%	17%	31%	23%

Bron: Panteia, 2015.

figuur B3.2 looptijd van de behandeling door de kredietverstrekker (n=103)



Bron: Panteia, 2015.

tabel B3.5 gemiddeld aanvaardbaar geachte looptijd

	grootteklassen		*aantal bedrijven: 89*	
	kb	mb	gb	totaal 2015-2
gemiddelde in weken	4.6	5.0	6.5	5.6

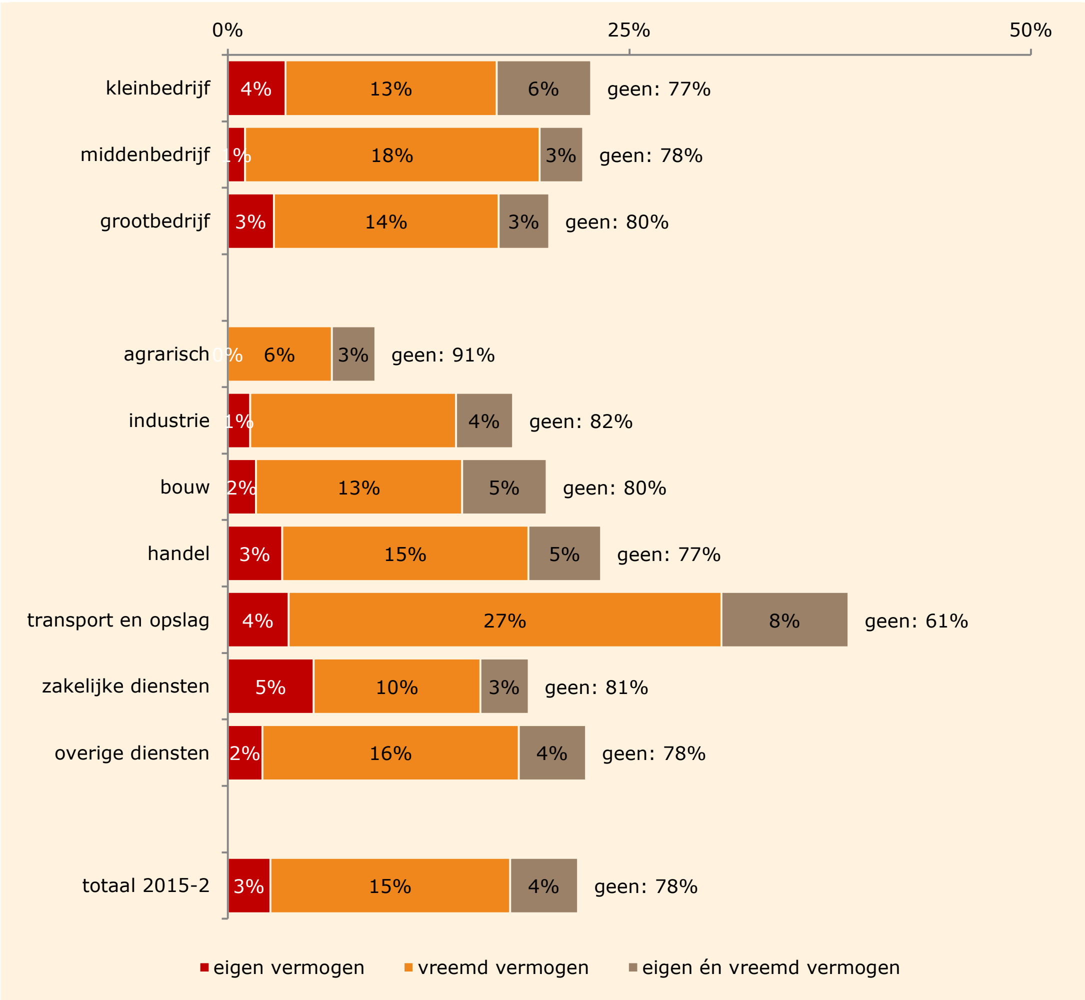
Bron: Panteia, 2015.

tabel B3.6 aanpassing eigen debiteurenbeleid door bedrijven (meerdere antwoorden mogelijk)

	grootteklassen		*aantal bedrijven: 1.368*	
	kb	mb	gb	totaal 2015-2
betalingstermijn aangescherpt	7%	3%	9%	6%
betalingstermijn versoepeld	2%	5%	3%	3%
debiteuren sneller gemaand	3%	1%	1%	2%
geen leverancierskrediet meer	1%	0%	1%	1%
geen wijziging	90%	93%	89%	90%

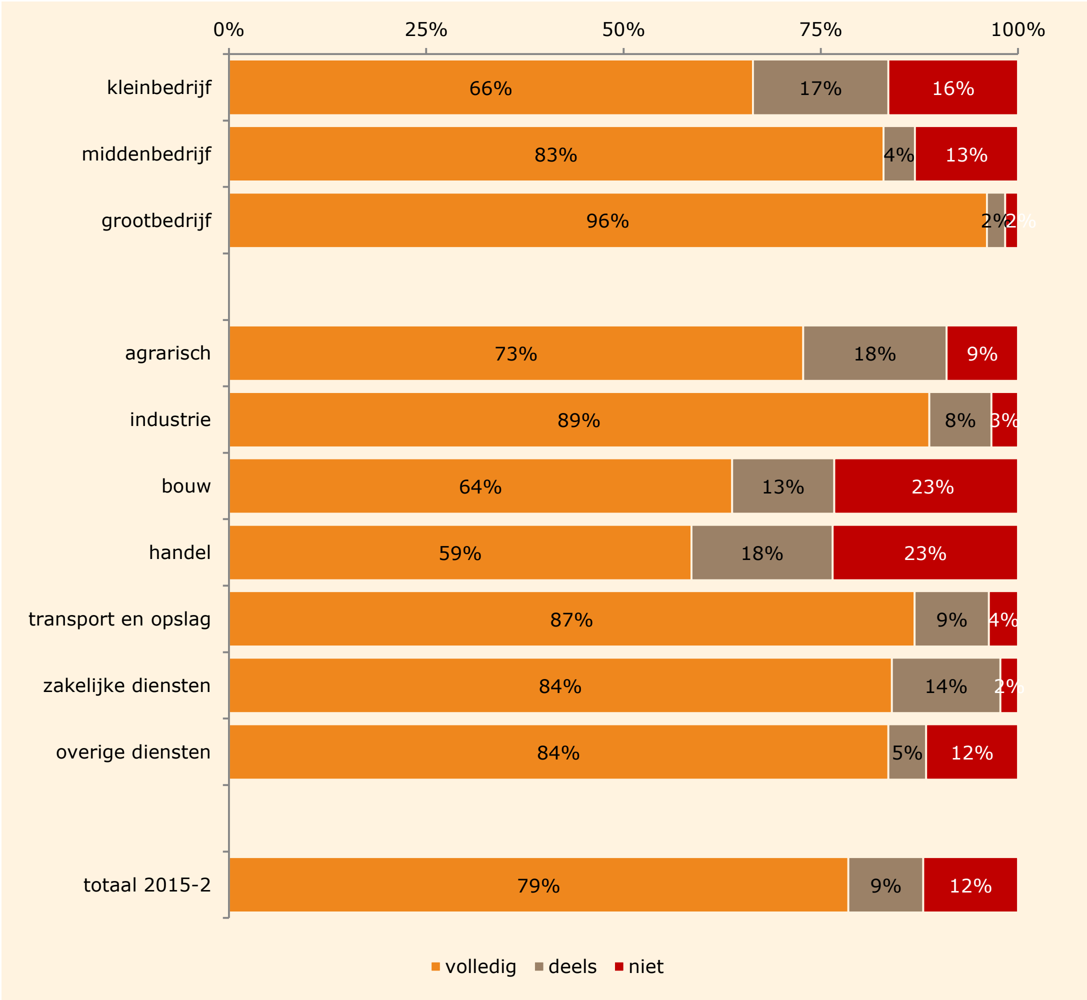
Bron: Panteia, 2015.

figuur B3.3 verwachte financieringsbehoefte in de komende 12 maanden (totaal *n*=1.399)



Bron: Panteia, 2015.

figuur B3.4 verwacht men het gezochte vermogen aan te kunnen trekken? (*n*=317)



Bron: Panteia, 2015.